

**UNIVERSIDAD PRIVADA DE TACNA**

**Facultad de Ciencias Empresariales**

**Escuela Profesional de Ciencias Contables y Financieras**



**“Modalidades de compra y su influencia en los procesos  
de adquisiciones y contrataciones en el Gobierno  
Regional de Tacna”**

**TESIS**

**Presentada por:**

**Bach. Samuel Mamani Catunta**

**Asesor:**

**Ing. René Fredy Mamani Choque**

**Para optar Título Profesional de:**

**Contador Público con mención en Auditoría**

**TACNA – PERÚ**

**2024**

## DECLARACIÓN JURADA DE ORIGINALIDAD

Yo **Samuel Mamani Catunta**, en calidad de: Egresado de la Escuela Profesional de **Ciencias Contables y Financieras** de la Facultad de Ciencias Empresariales de la Universidad Privada de Tacna, identificado con DNI **44180654** Soy autor de la tesis titulada: *Modalidades de compra y su influencia en los procesos de adquisiciones y contrataciones en el Gobierno Regional de Tacna* , teniendo como asesor al ..Ing. René Fredy Mamani Choque.....

DECLARO BAJO JURAMENTO:

- Ser el único autor del texto entregado para obtener el **Título profesional de Contador Público con mención en Auditoría**, y que tal texto no ha sido plagiado, ni total ni parcialmente, para la cual se han respetado las normas internacionales de citas y referencias para las fuentes consultadas.
- Así mismo, declaro no haber trasgredido ninguna norma universitaria con respecto al plagio ni a las leyes establecidas que protegen la propiedad intelectual, como tal no atento contra derecho de terceros.
- Declaro, que la tesis no ha sido publicada ni presentada anteriormente para obtener algún grado académico previo o título profesional.
- Por último, declaro que para la recopilación de datos se ha solicitado la autorización respectiva a la empresa u organización, evidenciándose que la información presentada es real y soy conocedor (a) de las sanciones penales en caso de infringir las leyes del plagio y de falsa declaración, y que firmo la presente con pleno uso de mis facultades y asumiendo todas las responsabilidades de ella derivada.

Por lo expuesto, mediante la presente, asumo frente a LA UNIVERSIDAD cualquier responsabilidad que pudiera derivarse por la autoría, originalidad y veracidad del contenido de la tesis, así como por los derechos sobre la obra o invención presentada. En consecuencia, me hago responsable frente a LA UNIVERSIDAD y a terceros, de cualquier daño que pudiera ocasionar, por el incumplimiento de lo declarado o que pudiera encontrar como causa del trabajo presentado, asumiendo todas las cargas pecuniarias que pudieran derivarse de ello en favor de terceros con motivo de acciones, reclamaciones o conflictos derivados del incumplimiento de lo declarado o las que encontrasen causa en

el contenido de la tesis, libro o trabajo de investigación.

De identificarse fraude, piratería, plagio, falsificación o que el trabajo de investigación haya sido publicado anteriormente; asumo las consecuencias y sanciones que de mi acción se deriven, sometiéndome a la normatividad vigente de la Universidad Privada de Tacna.

Tacna, 01 de Octubre del 2024

A handwritten signature in blue ink, appearing to read 'Samuel Mamani Catunta', is written over a horizontal line. The signature is stylized and cursive.

Bach. Samuel Mamani Catunta

DNI: 44180654

### **Dedicatoria**

A nuestro Dios, por la vida, la salud, la felicidad, una familia y los buenos momentos.

A mis mentores, por su apoyo invaluable y constante.

A Luis y a mis hermanos Fernando, por sus consejos y respaldo en cada etapa de mi camino.

## **Agradecimiento**

Quiero agradecer a los docentes del Tutorial de Tesis de la UPT por sus valiosos aportes, su comprensión y por ayudarme a resolver muchas de mis dudas durante mi desarrollo como estudiante en el tutorial.

Agradezco también a la universidad por brindarme la oportunidad de seguir avanzando en mi formación académica, algo fundamental para todos los profesionales que deseamos crecer.

De manera especial, deseo expresar mi gratitud a mi profesora Eloyna Lucía Peñaloza Arana por su incondicional apoyo y orientación; su ayuda ha sido crucial para la realización de este trabajo de investigación, así como por su paciencia y por el respaldo que me ha brindado desde el inicio de mis estudios, especialmente por su amistad. Finalmente, agradezco a mis compañeros de clase por sus valiosas contribuciones y sugerencias que han enriquecido esta investigación.

## Índice general

|  |     |
|--|-----|
| Presentación .....                                     | ii  |
| Dedicatoria .....                                      | iii |
| Agradecimiento .....                                   | iv  |
| Índice general .....                                   | v   |
| Índice de tablas.....                                  | vii |
| Índice de figuras .....                                | ix  |
| Resumen.....   | xi  |
| Abstract .....   | xii |
| INTRODUCCIÓN .....                                     | 10  |
| CAPÍTULO I PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA .....            | 11  |
| 1.1. DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA .....                    | 11  |
| 1.2. FORMULACION DEL PROBLEMA.....                     | 15  |
| 1.2.1. Problema general.....                           | 15  |
| 1.2.2. Problemas específicos .....                     | 15  |
| 1.3. JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN.....            | 16  |
| 1.4. OBJETIVOS .....                                   | 17  |
| 1.4.1. Objetivo general .....                          | 17  |
| 1.4.2. Objetivos específicos .....                     | 17  |
| 1.5. HIPÓTESIS.....                                    | 17  |
| 1.5.1. Hipótesis general .....                         | 17  |
| 1.5.2. Hipótesis específicas .....                     | 17  |
| CAPÍTULO II MARCO TEÓRICO .....                        | 18  |
| 2.1. ANTECEDENTES DE LA INVESTIGACIÓN .....            | 18  |
| 2.2. BASES TEÓRICAS.....                               | 23  |
| 2.2.1. Modalidades de Compra .....                     | 23  |
| 2.2.2. Procesos de Contrataciones y Adquisiciones..... | 38  |
| 2.2.3. DEFINICIÓN DE CONCEPTOS BÁSICOS .....           | 54  |
| CAPITULO III METODOLOGÍA .....                         | 58  |
| 3.1. TIPO DE INVESTIGACIÓN .....                       | 58  |
| 3.2. NIVEL DE INVESTIGACIÓN .....                      | 59  |

|   |   |     |
|---|---|-----|
| 3.3.  | DISEÑO DE INVESTIGACIÓN.....                | 59  |
| 3.4.  | POBLACIÓN Y MUESTRA.....                    | 59  |
| 3.4.1.  | Población.....                              | 59  |
| 3.4.2.  | Muestra.....                                | 60  |
| 3.5.  | VARIABLES .....                             | 61  |
| 3.6.  | TÉCNICAS DE RECOLECCIÓN DE DATOS .....      | 61  |
| 3.7.  | PROCESAMIENTO Y ANÁLISIS DE DATOS .....     | 62  |
| CAPÍTULO IV RESULTADOS.....                         |   | 63  |
| 4.1.  | ANÁLISIS ESTADÍSTICO DE LOS RESULTADOS..... | 63  |
| 4.2.  | COMPROBACIÓN DE HIPÓTESIS .....             | 98  |
| CONCLUSIONES .....                                  |   | 102 |
| RECOMENDACIONES .....                               |   | 103 |
| BIBLIOGRAFÍA .....                                  |   | 104 |
| ANEXOS .....  |   | 106 |
| ANEXO 01 - MATRIZ DE CONSISTENCIA.....              |   | 106 |
| ANEXO 02 – OPERACIONALIZACIÓN DE INVESTIGACIÓN..... |   | 108 |
| ANEXO 03 – INFORMACIÓN DE APOYO .....               |   | 109 |

**Índice de tablas**

|   |    |
|---|----|
| Tabla 1 Informe bimestral a nivel de compromiso mayores a 3 UIT - 2012.....   | 63 |
| Tabla 2 Informe bimestral a nivel de compromiso mayores a 3 uit - 2013 .....  | 63 |
| Tabla 3 Informe bimestral a nivel de compromiso mayores a 3 uit - 2014 .....  | 64 |
| Tabla 4 Informe bimestral a nivel de compromiso mayores a 3 uit - 2015 .....  | 65 |
| Tabla 5 Informe bimestral a nivel de compromiso mayores a 3 uit - 2016 .....  | 65 |
| Tabla 6 Informe bimestral a nivel de compromiso mayores a 3 uit - 2012 .....  | 66 |
| Tabla 7 Informe bimestral a nivel de compromiso mayores a 3 uit - 2013 .....  | 66 |
| Tabla 8 Informe bimestral a nivel de compromiso mayores a 3 uit - 2014 .....  | 67 |
| Tabla 9 Informe bimestral a nivel de compromiso mayores a 3 uit - 2015 .....  | 68 |
| Tabla 10 Informe bimestral a nivel de compromiso mayores a 3 uit - 2016 ..... | 68 |
| Tabla 11 Resumen de datos - mínimo 30 (expresado en bimestre) .....           | 69 |
| Tabla 12 Informe bimestral a nivel de compromiso acuerdo marco - 2012 .....   | 70 |
| Tabla 13 Informe bimestral a nivel de compromiso acuerdo marco - 2013 .....   | 70 |
| Tabla 14 Informe bimestral a nivel de compromiso acuerdo marco - 2014 .....   | 71 |
| Tabla 15 Informe bimestral a nivel de compromiso acuerdo marco - 2015 .....   | 71 |
| Tabla 16 Informe bimestral a nivel de compromiso acuerdo marco - 2016 .....   | 72 |
| Tabla 17 Informe bimestral a nivel de compromiso acuerdo marco - 2012 .....   | 73 |
| Tabla 18 Informe bimestral a nivel de compromiso acuerdo marco - 2013 .....   | 73 |
| Tabla 19 Informe bimestral a nivel de compromiso acuerdo marco - 2014 .....   | 74 |
| Tabla 20 Informe bimestral a nivel de compromiso acuerdo marco – 2015.....    | 74 |
| Tabla 21 Informe bimestral a nivel de compromiso acuerdo marco - 2016 .....   | 75 |
| Tabla 22 Resumen de datos - minimo 30 (expresado en bimestre) .....           | 75 |
| Tabla 23 Informe bimestral a nivel de compromiso directas - 2012.....         | 77 |



|   |     |
|---|-----|
| Tabla 24 Informe bimestral a nivel de compromiso directas - 2013.....                           | 77  |
| Tabla 25 Informe bimestral a nivel de compromiso directas - 2014.....                           | 78  |
| Tabla 26 Informe bimestral a nivel de compromiso directas - 2015.....                           | 78  |
| Tabla 27 Informe bimestral a nivel de compromiso directas - 2016.....                           | 79  |
| Tabla 28 Informe bimestral a nivel de compromiso directas - 2012.....                           | 79  |
| Tabla 29 Informe bimestral a nivel de compromiso directas - 2013.....                           | 80  |
| Tabla 30 Informe bimestral a nivel de compromiso directas - 2014.....                           | 81  |
| Tabla 31 Informe bimestral a nivel de compromiso directas - 2015.....                           | 81  |
| Tabla 32 Informe bimestral a nivel de compromiso directas - 2016.....                           | 82  |
| Tabla 33 Resumen de datos - minimo 30 (expresado en bimestre) .....                             | 83  |
| Tabla 34 Desarrollo de los datos - variable x.....  | 84  |
| Tabla 35 Desarrollo de los datos - variable y.....  | 84  |
| Tabla 36 Desarrollo de los datos de la variable dependiente e independiente.....                | 85  |
| Tabla 37 Hipótesis.....   | 87  |
| Tabla 38 Variables .....  | 87  |
| Tabla 40 Resumen del modelo .....   | 98  |
| Tabla 41 ANOVA .....  | 98  |
| Tabla 42 Coeficientes.....  | 99  |
| Tabla 43 Rho de Spearman Convenio marco y Monto de convenio marco.....                          | 100 |
| Tabla 44 Rho de Spearman Procedimiento de selección y Monto de procedimiento de selección ..... | 101 |
| Tabla 45 Rho de Spearman Directas y Montos directas .....                                       | 102 |

## Índice de figuras

|  |    |
|--|----|
| Figura 1 Valor adjudicado por objeto 2015 .....  | 12 |
| Figura 2 Proceso de compra.....  | 32 |
| Figura 3 Beneficios del Convenio Marco .....   | 38 |
| Figura 4 Cantidades de la Variable "X1" demuestran la compras por Convenio Marco realizados según Bimestre, donde se determina que hay un incremento en los años 2015 y 2016.....                    | 88 |
| Figura 5 Cantidades de la Variable "X2" demuestran la compras por Procesos de Selección realizados según Bimestre, donde se determina que hay un incremento en los años 2012 y 2013.....             | 89 |
| Figura 6 Cantidades de la Variable "X3" demuestran la compras por la Modalidad de Directa realizados según Bimestre, donde se determina que hay un incremento en los años 2012 y 2013.....           | 90 |
| Figura 7 Cantidades de la Variable "X" demuestran la compras en su totalidad realizadas según Bimestre, donde se determina que hay un incremento en los años 2012 y 2013.....                        | 91 |
| Figura 8 Montos de la Variable "Y1" demuestran la compras por Convenio Marco realizados según Bimestre, donde se determina que hay un incremento en los años 2015 y 2016.....                        | 92 |
| Figura 9 Montos de la Variable "Y2" demuestran que las compras por Procedimientos de Selección realizados según Bimestre, donde se determina que hay un incremento en los años 2012 y 2013.....      | 93 |
| Figura 10 Montos de la Variable "Y3" demuestran que las compras por la Modalidad Directas realizados según Bimestre, donde se determina que hay un incremento en los años 2013 y 2014.....           | 94 |
| Figura 11 Montos de la Variable "Y" demuestran que las compras expresados en Montos en su totalidad realizados según Bimestre, donde se determina que hay un incremento en los años 2012 y 2013..... | 95 |

Figura 12 Montos de la Variable "Y" demuestran que las compras expresados en Montos en su totalidad realizados según Bimestre, donde se determina que hay un incremento en los años 2012 y 2013 ..... 96

Figura 13 Cantidades de la Variable "X" demuestran que las compras expresados en Cantidades en su totalidad realizados según Bimestre, donde se determina que hay un incremento en los años 2012 y 2013 ..... 97

## Resumen

La presente investigación titulada: “Modalidades de compra y su influencia en los procesos de adquisiciones y contrataciones en el Gobierno Regional de Tacna”, tuvo como objetivo general determinar la influencia de las modalidades de compra y los procesos de adquisiciones y contrataciones en el Gobierno Regional de Tacna.

El tipo de investigación según su finalidad fue sustantiva, con el diseño no experimental, transversal correlacional, de enfoque cuantitativo; de diseño no experimental. La población estuvo conformada por 85 expedientes de las oficinas de logística y órgano de control institucional, para el recojo de datos. La técnica empleada para recolectar la información fue datos, y los instrumentos de recolección de datos fueron análisis documental.

Se arribó a la siguiente conclusión: la modalidad de compra si influyen de forma directa y significativa con los procesos de contrataciones y adquisiciones en el Gobierno Regional de Tacna; de manera positiva ( $rho = -,092$ ) y significativa ( $p = 0,000 < 0,05$ ) con los procesos de contrataciones y adquisiciones.

Palabras claves: modalidades de compra, procesos, contrataciones y adquisiciones.

### **Abstract**

The present investigation entitled: "Purchase modalities and their influence in the processes of acquisitions and hiring in the Regional Government of Tacna", had as general objective to determine the influence of the purchase modalities and the processes of acquisitions and hiring in the Regional Government of Tacna.

The type of research according to its purpose was substantive, with the non-experimental, cross-correlation, quantitative approach; of non-experimental design. The population consisted of 85 files of the logistics offices and institutional control body, for the collection of data. The technique used to collect the information was data, and the data collection instruments were documentary analysis.

The following conclusion was reached: the purchase modality if they directly and significantly influence the contracting and procurement processes in the Tacna Regional Government; in a positive way ( $\rho = -, 092$ ) and significant ( $p = 0.000 < 0.05$ ) with the processes of hiring and acquisitions.

Keywords: purchase modalities, processes, hiring and acquisitions.

## INTRODUCCIÓN

En el contexto de la administración pública, los procesos de adquisiciones y contrataciones juegan un papel crucial en la gestión eficiente de los recursos y el cumplimiento de los objetivos institucionales. El Gobierno Regional de Tacna, como entidad encargada de impulsar el desarrollo económico y social de la región, enfrenta constantemente el desafío de optimizar estos procesos para garantizar la transparencia, eficiencia y eficacia en el uso de los fondos públicos. En este sentido, las modalidades de compra adoptadas por la institución adquieren una relevancia significativa, ya que influyen directamente en la ejecución y resultados de las adquisiciones y contrataciones.

Las modalidades de compra, que incluyen métodos como la licitación pública, la adjudicación directa y las compras menores, entre otros, son herramientas estratégicas que permiten a las entidades públicas seleccionar proveedores y adjudicar contratos en función de criterios específicos, tales como el costo, la calidad y el tiempo de entrega. Cada modalidad presenta ventajas y desventajas que deben ser cuidadosamente evaluadas para asegurar que se elija la opción más adecuada según las características y necesidades de cada adquisición.

El presente estudio tiene como objetivo analizar las diferentes modalidades de compra utilizadas en el Gobierno Regional de Tacna y su influencia en los procesos de adquisiciones y contrataciones. Para ello, se realizará una revisión exhaustiva de los procedimientos actuales, identificando las prácticas más comunes y evaluando su impacto en términos de eficiencia, transparencia y cumplimiento normativo.

La relevancia de este estudio radica en la necesidad de identificar áreas de mejora que permitan fortalecer los procesos de adquisiciones y contrataciones en el Gobierno Regional de Tacna, promoviendo una gestión más eficiente de los recursos públicos y asegurando que los bienes y servicios adquiridos cumplan con los estándares de calidad y oportunidad requeridos.

## **CAPÍTULO I**

### **PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA**

#### **1.1. DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA**

En la actualidad, el gobierno de Perú se ha consolidado como uno de los actores clave en el mercado de adquisiciones de bienes y servicios. Este fenómeno se debe a la economía en crecimiento que el país experimenta, impulsada por los ingresos provenientes de diversas fuentes de financiamiento. Este contexto se evidencia en los procedimientos de compra llevados a cabo en las diferentes regiones del país, donde se ha observado un aumento constante en los últimos años, según lo registrado en el Sistema Electrónico de Adquisiciones y Contrataciones del Estado.

Este auge en las compras estatales no solo refleja la estabilidad económica, sino que también resalta la importancia del sector público como motor de desarrollo. Las adquisiciones del estado peruano abarcan un amplio espectro de bienes y servicios, desde infraestructura y tecnología hasta suministros básicos, lo que permite dinamizar la economía local y fomentar la participación de proveedores de diversas escalas. Además, el seguimiento a través de plataformas electrónicas como el SEACE proporciona transparencia en los procesos, lo cual es esencial para promover la confianza pública en el manejo de recursos estatales. En este contexto, el papel del estado no solo se limita a la compra de bienes, sino que también se expande hacia la creación de oportunidades para el desarrollo sostenible y el crecimiento empresarial en el país.

**Figura 1***Valor adjudicado por objeto 2015*

**Macro Región Norte**  
Valor adjudicado por objeto, Según tipo de entidad - 2015  
(Millones de S/)

| Tipo de Entidad            | Bienes       | Servicios    | Obras          | Total          | Participación total |
|----------------------------|--------------|--------------|----------------|----------------|---------------------|
| Gobierno Central           | 92.6         | 286.8        | 579.4          | 958.8          | 22.8%               |
| Gobierno Regional          | 247.8        | 266.6        | 580.0          | 1,094.4        | 26.0%               |
| OPD -Gobiernos Regionales  | 0.1          | 0.3          | 0.2            | 0.6            | 0.0%                |
| Gobierno Local             | 257.2        | 180.3        | 1,415.1        | 1,852.6        | 44.1%               |
| Empresas Municipales       | 15.1         | 37.4         | 29.1           | 81.6           | 1.9%                |
| OPD -Gobiernos Locales     | 6.8          | 6.1          | 0.0            | 12.9           | 0.3%                |
| Entidades del FONAFE       | 18.5         | 20.5         | 0.0            | 39.0           | 0.9%                |
| Sociedades de Beneficencia | 0.9          | 0.2          | 1.0            | 2.1            | 0.1%                |
| Petroperú                  | 14.3         | 145.2        | 0.8            | 160.3          | 3.8%                |
| <b>Total</b>               | <b>653.3</b> | <b>943.4</b> | <b>2,605.6</b> | <b>4,202.3</b> | <b>100.0%</b>       |

*Nota.* SEACE (2016).

En la Figura 1 se ilustra cómo los Gobiernos Regionales llevaron a cabo sus adquisiciones mediante diversos procedimientos de selección durante el año 2015, destacando un aumento en el monto adjudicado por parte de los gobiernos locales. Es importante destacar que el Gobierno Central, junto con los Gobiernos Regionales y Locales, se posicionan como los principales adquirentes de bienes y servicios dentro de la economía nacional, utilizando mecanismos como el Procedimiento de Selección y el Convenio Marco, entre otros. Estas transacciones son particularmente relevantes, ya que involucran la gestión de intereses tanto públicos como privados, lo que a su vez expone a estos procesos a diferentes riesgos relacionados con el Control Interno.

En los últimos cinco años, los procedimientos de contratación en el sector público han sido objeto de numerosas denuncias en medios de comunicación como televisión, prensa escrita y radio. Estas denuncias han generado investigaciones y han sido tema de reportajes en diversas plataformas periodísticas, destacando casos específicos como el "CASO COAR ANEXO 03 – DETALLES". Ante esta



situación, es fundamental establecer recomendaciones orientadas a la implementación de directivas y políticas (desde el Organismo de Control Interno) que garanticen una mayor transparencia y efectividad en las adquisiciones.

Además, se debe señalar que existe una preocupación significativa acerca de la falta de registros adecuados en el libro de actas de los procedimientos de selección, así como en otras operaciones internas que no se alinean completamente con la ley de contrataciones del estado. Para abordar estos problemas, se recomienda la implementación de Directivas Internas específicas dentro de la Oficina Ejecutiva de Logística y Servicios Auxiliares, con el objetivo de asegurar el cumplimiento de las cláusulas contractuales y de las bases de los procedimientos de contratación. Esto no solo fortalecería la transparencia y la rendición de cuentas, sino que también contribuiría a una gestión más eficiente de los recursos públicos.

- ✓ Programación del Plan Anual de Contratación.
- ✓ Tramite del Expediente de Contratación.
- ✓ Ejecución contractual.

Las razones expuestas inciden de manera negativa en el cumplimiento de las metas y objetivos establecidos por el Gobierno Regional de Tacna, afectando de forma directa la adquisición de bienes y servicios, así como las contrataciones directas y los convenios marco. Es fundamental que la entidad busque un instrumento estratégico que facilite el alcance de estas metas y objetivos. Cabe destacar que las políticas y el funcionamiento del control interno son parte integral de la gestión y supervisión dentro de la entidad; sin embargo, actualmente no se observa una alineación efectiva con los propósitos establecidos.

El Sistema Nacional de Planeamiento Estratégico regula las funciones de planificación, conectándose directamente con los planes estratégicos y el plan operativo institucional. Este último establece funciones ligadas a la actividad de

programación del Plan Anual de Contrataciones (PAC). Una inadecuada programación puede ocasionar constantes cambios y ajustes al plan anual originalmente aprobado. Además, la carencia de disponibilidad presupuestaria necesaria para cumplir con el PAC pone de manifiesto la falta de coherencia en la planificación respecto a las contrataciones realizadas por cada unidad orgánica.

Otro componente esencial en los expedientes de contratación es su carácter formal. La validación de distintos aspectos del documento, ya sean los requisitos técnicos mínimos o los criterios de evaluación, es predominantemente de naturaleza documental. Esto exige que los ofertantes presenten propuestas completas y serias, sin áreas grises, omisiones o contradicciones. Es especialmente relevante tener en cuenta que en los procesos de adquisición se manejan fondos públicos. Por lo tanto, los funcionarios encargados de gestionar estos procesos y tomar decisiones deben asegurarse de que las propuestas técnicas sean razonables, apropiadas, serias, específicas y claras, para así garantizar un uso responsable y transparente de los recursos públicos.

De igual manera, la Ejecución Contractual desempeña un papel fundamental, ya que asegura que se lleve a cabo lo estipulado en el contrato, conforme a las pautas del proceso de adquisiciones y contrataciones. Esto implica que se realicen la entrega de bienes, la prestación de servicios o la habilitación de obras públicas de manera que cumplan con las expectativas de la entidad contratante. El objetivo de este proceso es satisfacer las necesidades públicas y alcanzar las metas fijadas para cada contratación.

No obstante, es importante señalar que en diversas ocasiones, los requerimientos del área usuaria no son recibidos de manera efectiva, lo que impide el logro de los objetivos planteados dentro de los plazos programados. Esta situación puede generar descontento en la población, principalmente cuando se presentan deficiencias en la calidad de los bienes o servicios entregados, así como en los defectos que pueden surgir en la infraestructura pública. Además, la falta de

imposición de sanciones ante tales incumplimientos genera un perjuicio considerable para la sociedad, el cual es resultado de la deficiente redacción de los contratos y de cláusulas imprecisas incluidas en estos documentos.

Es crucial en este contexto establecer mecanismos más robustos de supervisión y control, así como garantizar que los contratos sean elaborados de manera clara y precisa. Esto contribuiría no solo a mejorar la calidad de la ejecución contractual, sino también a restaurar la confianza de la ciudadanía en la gestión pública. A largo plazo, se debería fomentar una cultura de responsabilidad y rendición de cuentas que asegure no solo el cumplimiento de los contratos, sino también la satisfacción de las necesidades sociales que motivaran dichas contrataciones.

## **1.2. FORMULACION DEL PROBLEMA**

### ***1.2.1. Problema general***

¿De qué manera las Modalidades de Compra influye en los procesos de Adquisiciones y Contrataciones del Gobierno Regional de Tacna?

### ***1.2.2. Problemas específicos***

¿De qué manera el Convenio Marco influye en el Proceso de Adquisiciones y Contrataciones del Gobierno Regional de Tacna?

¿De qué manera los Procedimientos de Selección influye en el proceso de Adquisiciones y Contrataciones del Gobierno Regional del Tacna?

¿De qué manera las Compras Directas influyen en la Adquisiciones y Contrataciones del Gobierno Regional de Tacna?

### **1.3. JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN**

El problema en torno a los procesos de adquisiciones y contrataciones directas ha sido una preocupación de larga data y es un tema de interés nacional, considerado crítico y de alto riesgo de corrupción. Este problema es uno de los principales desafíos en la gestión pública. Las contrataciones del Estado son componentes esenciales de las políticas públicas relacionadas con la economía del país, la modernización del aparato estatal, la lucha contra la corrupción y la simplificación administrativa.

Es crucial analizar y mejorar los controles y procedimientos de gestión para asegurar el uso adecuado de los fondos públicos, en beneficio de la población. Las deficiencias en estos controles y procedimientos deben ser identificadas y corregidas tanto desde una perspectiva teórica como práctica, con el objetivo de garantizar la eficiencia en las adquisiciones destinadas a los beneficiarios.

La investigación se justifica porque las instituciones del Estado, para ejecutar su presupuesto, llevan a cabo procesos de contratación de bienes, servicios y consultorías de obras, necesarios para brindar servicios óptimos y de calidad. Los resultados obtenidos de esta investigación serían favorables y beneficiosos para la gestión pública, ya que su aplicación sería inmediata y podrían ser utilizados por otras entidades públicas o gobiernos locales.

Además, la viabilidad del problema para la investigación está respaldada por nuestra experiencia, conocimientos, recursos económicos y disponibilidad de tiempo para llevar a cabo el estudio.

La mejora de los procesos de adquisición y contratación no solo promueve la transparencia y eficiencia, sino que también fortalece la confianza pública en las instituciones estatales.

## **1.4. OBJETIVOS**

### ***1.4.1. Objetivo general***

Establecer si las Modalidades de Compra influyen en los procesos de adquisiciones y contrataciones del Gobierno Regional de Tacna.

### ***1.4.2. Objetivos específicos***

Establecer si el Convenio Marco influye en el Proceso de Adquisiciones y Contrataciones del Gobierno Regional de Tacna.

Determinar si los Procedimientos de Selección influye en el Proceso de las Adquisiciones y Contrataciones del Gobierno Regional de Tacna.

Determinar si las Compras Directas influyen en el Proceso de las Adquisiciones y Contrataciones del Gobierno Regional Tacna.

## **1.5. HIPÓTESIS**

### ***1.5.1. Hipótesis general***

Las Modalidades de Compras influyen en los Procesos de Adquisiciones y Contrataciones del Gobierno Regional de Tacna.

### ***1.5.2. Hipótesis específicas***

El Convenio Marco influye en la mejora en el Proceso de Adquisiciones y Contrataciones del Gobierno Regional de Tacna.

Los procedimientos de Selección influyen en la mejora en el Proceso de adquisiciones y contrataciones del Gobierno Regional de Tacna.

Las Compras Directas influyen en mejora en el Proceso de Adquisiciones y Contrataciones del Gobierno Regional de Tacna.

## **CAPÍTULO II**

### **MARCO TEÓRICO**

#### **2.1. ANTECEDENTES DE LA INVESTIGACIÓN**

Este trabajo de investigación aborda un tema crucial que permite entender la evolución del Sistema de Abastecimientos a lo largo del tiempo, así como las diversas modificaciones que se han realizado en este ámbito.

El Sistema de Abastecimientos fue establecido el 1 de enero de 1978 mediante el Decreto Ley N° 22056, y estaba a cargo de la Dirección Nacional de Abastecimiento del INAP. Sin embargo, este organismo fue disuelto por la Ley N° 26507, que se promulgó el 19 de julio de 1995. Posteriormente, el 1 de agosto de 1985, se aprobó el Decreto Supremo N° 065-85-PCM, el cual instituyó el Reglamento Único de Adquisiciones para la provisión de bienes y servicios no personales destinados al sector público, conocido como RUA.

El 3 de agosto de 1997, se promulgó la Ley N° 26850, que se refiere a las Contrataciones y Adquisiciones del Estado, y el Decreto Supremo N° 039-98-PCM, que fue publicado el 28 de septiembre de 1998, estableció su aprobación formal. Durante un periodo de tres años, esta ley sufrió 12 modificaciones, lo que culminó en la publicación del Texto Único Ordenado de Contrataciones y Adquisiciones del Estado, emitido a través del Decreto Supremo N° 012-2001-PCM. Posteriormente, se introdujo otro Texto Único Ordenado en 2004, mediante el Decreto Supremo N° 083-2004-PCM, junto con su reglamento, el Decreto Supremo N° 084-2004-PCM, el cual ya contaba con ocho modificaciones hasta el año 2008. Finalmente, el 4 de junio de 2008, se publicó el Decreto Legislativo N° 1017, que establece una nueva ley de Contrataciones y Adquisiciones del Estado, derogando la anterior Ley N° 28650 y marcando un nuevo hito en la regulación de este sector.

La historia del Sistema de Abastecimientos refleja un proceso dinámico y en constante cambio, donde la adaptación a nuevas realidades y necesidades ha sido fundamental. Las modificaciones y actualizaciones legislativas son un indicativo de la búsqueda por mejorar la eficiencia y transparencia en el manejo de recursos públicos, buscando siempre asegurar un mejor servicio a la ciudadanía y una gestión más responsable de los bienes y servicios adquiridos por el Estado. Además, este proceso pone de relieve la importancia de la normativa en la regulación de las contrataciones estatales, un área donde la integridad y la responsabilidad son primordiales.

Decreto Supremo que “modifica el reglamento de la Ley N° 30225 (2014), Ley de Contrataciones del Estado, aprobado por el Decreto Supremo N° 350-2015-EF.”

Castillo (2012), en su investigación señala:

“...la gestión logística en el sector público enfrenta desafíos significativos debido a su complejidad, lo que demanda la presencia de personal altamente capacitado. Este personal necesita estar bien versado en las prácticas de gestión logística, así como en las normativas vigentes que rigen este sistema. De esta manera, se garantiza una gestión eficiente de los recursos de la entidad, actuando como un soporte esencial en la ejecución de procesos fundamentales, lo que a su vez facilita alcanzar los objetivos establecidos por la organización...”

Kanashiro et al. (2012) afirma que:

“... es crucial que la regulación en el Perú fomente prácticas más eficientes y establezca parámetros de gestión claramente definidos. En su visión, una regulación efectiva debe ser clara respecto a sus objetivos. Para lograr esto, proponen fundamentar tales normativas en tres principios esenciales: (i) la transparencia en la información, (ii) la igualdad en el trato, y (iii) la

equidad. Estos principios deberían ser la base sobre la cual se desarrollen las políticas y regulaciones, asegurando así que las operativas administrativas sean más justas y efectivas.”

Castañeda (2001) refiere:

“... Las Adquisiciones y Contrataciones engloban todos los contratos, incluyendo órdenes de servicio y órdenes de compra, a través de los cuales el Estado, en su papel como Sector Público, solicita la provisión de bienes y servicios indispensables para llevar a cabo sus funciones. Para ello, el Estado se compromete a pagar el precio o retribución establecidos. Las adquisiciones realizadas por las entidades estatales les permiten obtener bienes y contratar servicios y obras que son esenciales para alcanzar sus objetivos institucionales. Sin embargo, es común que las entidades públicas enfrenten numerosos desafíos en el proceso de contratación, lo cual puede atribuirse, entre otros factores, al desconocimiento de los sistemas de contrataciones y adquisiciones, así como a una gestión deficiente. Además, es importante mencionar que muchos proveedores carecen de un entendimiento adecuado de estos procedimientos, lo que les hace perder valiosas oportunidades para ofrecer sus bienes, servicios u obras al Estado...”

Es crucial reconocer que las Adquisiciones y Contrataciones son un aspecto fundamental de la gestión pública, ya que determinan cómo se utilizan los recursos del Estado para el beneficio de la ciudadanía. La transparencia y la eficiencia en estos procesos son vitales para garantizar que los fondos públicos se empleen de manera responsable y efectiva. A menudo, la falta de capacitación y de información actualizada tanto en los funcionarios públicos como en los proveedores genera obstáculos que impiden un adecuado flujo de operaciones. Esto, a su vez, puede conducir a una percepción negativa sobre la administración pública y su capacidad para cumplir con sus deberes. Por lo tanto, mejorar la



formación de todos los actores involucrados y fomentar la difusión de información sobre los sistemas de adquisiciones es fundamental para optimizar estas prácticas y, en última instancia, mejorar el servicio a la sociedad.

Los Gobiernos Locales deben desarrollar su Plan Anual de Adquisiciones, el cual debe contemplar todas las contrataciones que se realizarán en términos de bienes, servicios y obras a lo largo del año. Este plan debe incluir montos estimados que estén integrados en el presupuesto de la institución. Su aprobación corresponde al Titular de la entidad y es necesario que se publique en el Sistema Electrónico de Contrataciones del Estado (SEACE) dentro de cinco días hábiles tras su aprobación, incluyendo el documento de aprobación correspondiente (Art. 8° de la Ley).

Las actividades de adquisiciones y compras de bienes y servicios representan el eje central de la cadena de suministro de cualquier entidad. Este proceso es altamente técnico y puede abarcar entre el 60% y el 80% del costo total operativo de las organizaciones. Aunque el proceso de Adquisiciones implica la búsqueda de precios competitivos y de alta calidad en el menor tiempo posible, su objetivo va más allá de la simple transacción. Se busca una administración que sea eficiente, transparente, ética y que gestione adecuadamente la documentación y las actividades asociadas a la cadena de suministro. Esto significa que las compras deben realizarse considerando el costo total de adquisición, el cual incluye no solo el precio de compra, sino también costos adicionales como almacenamiento, seguros, transporte, impuestos, y costos administrativos relacionados con la gestión de inventarios. Además, es importante que estas compras se realicen en cantidades adecuadas, en tiempos óptimos y asegurando la mejor calidad, lo que contribuye a la mejora continua y al desarrollo de los proveedores.

La efectividad y eficiencia del Área de Logística son fundamentales, ya que están estrechamente relacionadas con las funciones de Contabilidad, Tesorería,

Presupuesto y otras áreas usuarias. Esto resalta la necesidad de un conocimiento técnico, funcional y profesional profundo para gestionar adecuadamente todo el proceso, asegurando así que los servicios proporcionados por las entidades respondan a los estándares de calidad y eficiencia esperados. La buena gestión logística puede transformar la forma en que una entidad opera y repercutir directamente en su rendimiento general y en su capacidad para cumplir con sus objetivos y metas.

La función de compras y adquisiciones es susceptible a fraudes, dado que maneja transacciones económicas de gran relevancia en el ámbito regional. En ocasiones, se presentan conductas poco éticas por parte de compradores o responsables de áreas, quienes pueden proporcionar información privilegiada sobre precios y costos. Estos individuos a menudo obtienen beneficios personales directos y mantienen relaciones inapropiadas con proveedores, lo que lleva a prácticas engañosas como la sobrefacturación. Además, otras acciones poco éticas en el ámbito de compras pueden incluir conflictos de interés, la creación de facturas falsas y actos de corrupción. Es importante señalar que la mayor parte de las oportunidades de fraude dentro de una organización se concentra en el departamento de compras y adquisiciones, lo que subraya la necesidad de implementar políticas de control y auditoría más rigurosas para mitigar estos riesgos.

La atención constante y la creación de un marco normativo sólido son esenciales para prevenir estas prácticas. La capacitación del personal involucrado en el proceso de compras sobre ética y cumplimiento legal puede ayudar a fortalecer la integridad de la función. Asimismo, es fundamental que las organizaciones establezcan mecanismos de transparencia y supervisión, incluyendo auditorías regulares y un seguimiento detallado de las transacciones, para identificar y abordar cualquier irregularidad antes de que se convierta en un problema grave.

Al hacerlo, no solo se protege la integridad financiera de la empresa, sino que también se fomenta un ambiente de trabajo más ético y responsable.

## **2.2. BASES TEÓRICAS**

### **2.2.1. *Modalidades de Compra***

#### **2.2.1.1. El concepto de Compras**

Aguilar (2014), sostiene que la eficiencia en cualquier organización está íntimamente ligada a la disponibilidad de componentes y materiales, considerando aspectos como la cantidad, calidad y rango de precios adecuados. Si hay fallos en alguna de estas dimensiones, los costos aumentan y las utilidades disminuyen, de forma similar a lo que ocurriría con métodos de producción obsoletos o técnicas de venta ineficaces.

Las compras representan un proceso administrativo que va más allá de la mera transacción de adquirir productos. Este proceso incluye aspectos de planificación y políticas que abarcan una amplia gama de actividades interrelacionadas y complementarias. Entre estas actividades se encuentran la investigación y desarrollo necesarios para seleccionar los materiales y proveedores más apropiados; asegurar la puntualidad en las entregas; realizar inspecciones a los envíos recibidos para garantizar que cumplen con los estándares de calidad y cantidad exigidos; establecer procedimientos claros para la implementación de políticas de compra; y coordinar las tareas de compras con otras áreas internas, como ingeniería, producción y contabilidad. Además, es fundamental desarrollar canales de comunicación efectivos con la alta dirección para asegurar una evaluación integral del desempeño de la función de compras.

Al ampliar el contenido, es importante destacar que la gestión de compras no solo impacta en el costo de los bienes adquiridos, sino que también afecta la capacidad de la organización para innovar y responder a las cambiantes demandas del

mercado. Por ejemplo, una selección correcta de proveedores puede resultar en una mayor agilidad en la cadena de suministro y en la incorporación de nuevas tecnologías y materiales. Asimismo, la coordinación con otros departamentos es crucial para evitar cuellos de botella en la producción y asegurar que la calidad de los productos finales cumpla con las expectativas del cliente. En un entorno empresarial cada vez más competitivo, la función de compras se posiciona como un elemento estratégico que puede determinar el éxito o fracaso de una organización.

El concepto de compras abarca un conjunto integral de actividades que comienza con la búsqueda de proveedores y fuentes de suministro. Este proceso incluye la obtención de materiales, que se lleva a cabo mediante negociaciones sobre precios y condiciones de pago. Una vez seleccionado el proveedor, es fundamental realizar un seguimiento cercano a lo largo del proceso, garantizando que se cumplen las expectativas establecidas. Esto implica también la recepción y verificación de los materiales adquiridos para confirmar que se ajustan a las especificaciones solicitadas.

Además, este proceso de compras no solo se limita a la simple adquisición de materiales, sino que también juega un papel crucial en la estrategia general de una organización. Un manejo eficaz de las compras puede contribuir a la optimización de costos, mejorar la calidad de los insumos y asegurar la continuidad operativa. Asimismo, el desarrollo de relaciones sólidas y transparentes con los proveedores puede facilitar la gestión de riesgos y fomentar la innovación conjunta. En la actualidad, muchas empresas están implementando tecnologías y sistemas de gestión que les permiten automatizar y mejorar la eficiencia de este proceso, asegurando así una mayor efectividad y adaptabilidad en un mercado en constante cambio.

### **2.2.1.2. Objetivos del Departamento de Compras**

El propósito principal del departamento de compras es garantizar la adquisición de los materiales adecuados que cumplan con los estándares de calidad requeridos. Esto implica obtener la cantidad correcta de productos, en el momento y lugar indicados, y a partir de fuentes confiables (es decir, proveedores de los que se puede depender y que cumplen con sus compromisos de manera oportuna). Además, es fundamental que los materiales sean acompañados de un servicio eficiente, tanto durante el proceso de compra como después de la transacción, y que se adquieran a un precio justo.

El rol del ejecutivo de compras puede compararse al de un malabarista que intentará mantener en equilibrio múltiples elementos al mismo tiempo. Esto se debe a que el comprador enfrenta la obligación de cumplir con variadas metas simultáneamente. Por lo tanto, no se puede considerar que la eficiencia se reduce simplemente a realizar compras al precio más bajo. Si los productos adquiridos no cumplen con los requisitos de calidad o si llegan con retraso (por ejemplo, dos semanas después de la fecha programada), esto puede resultar en interrupciones significativas en la línea de producción. Por el contrario, en situaciones de emergencia, el costo considerado justo puede ser más alto que el habitual, dado que el comprador no tendrá margen para esperar el tiempo de entrega estándar.

El ejecutivo de compras se esfuerza por equilibrar los distintos objetivos y, a través de diversas estrategias, busca maximizar los beneficios para la organización. Esto puede incluir la evaluación continua de proveedores, el análisis de costos y beneficios, y la previsión de la demanda para asegurar que se satisfagan todas las necesidades operativas de la empresa. Así, el departamento de compras no solo actúa como un enlace entre la empresa y sus proveedores, sino que también desempeña un papel crucial en la eficiencia general y en la sostenibilidad de las operaciones comerciales.

De forma específica, las metas generales de compras serán las siguientes:

### **2.2.1.3. Lograr un flujo continuo de materiales, accesorios y servicios considerados como indispensables para la operación de la organización**

La escasez de materias primas y componentes necesarios para la producción puede llevar a la interrupción de las actividades operativas de una empresa, lo que a su vez conllevaría a costos significativamente altos debido a la disminución en la producción, un incremento en los gastos operativos por los costos fijos y la dificultad para abastecer a los clientes de manera eficiente y a tiempo. Por ejemplo, consideremos dos situaciones: (1) un fabricante de bicicletas se verá imposibilitado de completar una bicicleta si no ha podido adquirir las llantas necesarias; (2) una compañía de transporte terrestre enfrentará serios inconvenientes para que sus camiones realicen sus rutas con puntualidad si no dispone del combustible requerido.

Esta problemática destaca la importancia de una gestión de inventarios y de suministros efectiva y anticipada, ya que las interrupciones en la cadena de suministro no solo afectan la producción, sino también la calidad del servicio al cliente y la reputación de la empresa. En un mundo cada vez más globalizado, donde se depende de proveedores diversos, es crucial que las empresas mantengan relaciones sólidas con estos y desarrollen períodos de previsión y planificación adecuados para evitar situaciones que puedan comprometer su operatividad. Además, capacidades de adaptación y respuesta ante crisis se vuelven esenciales para salvaguardar la continuidad del negocio y minimización de pérdidas.

### **2.2.1.4. Mantener los niveles de inventario y las pérdidas al mínimo**

Una estrategia para garantizar un suministro constante de materiales es mantener abundantes niveles de inventario. Sin embargo, es importante tener en cuenta que

el capital invertido en inventarios no puede ser utilizado para otros fines, lo que implica una oportunidad de inversión perdida. Además, los gastos asociados al mantenimiento de estos inventarios pueden llegar a representar entre el 16% y el 25% de su valor total anualmente. Si el departamento de compras logra operar eficientemente con un inventario de Q 5 millones en lugar de Q 10 millones, y el costo de mantenimiento es del 25% anual, esto significaría que la disminución de Q 5 millones en inventarios podría resultar en un ahorro de Q 1.25 millones. Este enfoque no solo libera capital para otras inversiones, sino que también mejora la eficiencia operativa al reducir los costos de almacenamiento y manejo de inventarios, lo que a su vez puede contribuir a la sostenibilidad financiera de la empresa. Mantener un equilibrio entre el nivel de inventario y la demanda es crucial para maximizar los recursos disponibles y optimizar la rentabilidad del negocio.

#### **2.2.1.5. Mantener adecuados estándares de calidad**

Para asegurar la obtención del producto o servicio que se desea, es fundamental que los materiales empleados alcancen un estándar de calidad determinado. De no ser así, el resultado final podría no cumplir con las expectativas de los consumidores o, incluso, resultar en costos de producción excesivos que no resultarían viables. Un claro ejemplo de esto se puede observar en la industria alimentaria: si la etiqueta de un producto no presenta los colores especificados, los clientes podrían cuestionar la integridad del producto, suponiendo que ha experimentado alteraciones o que sus ingredientes han sido modificados. En tal caso, sería pertinente rechazar parcialmente la producción mientras se actualiza la etiqueta, lo que a su vez incrementaría el costo total del lote producido.

#### **2.2.1.6. Encontrar proveedores adecuados**

El éxito del Departamento de Compras está íntimamente relacionado con su capacidad para identificar y establecer vínculos con nuevos proveedores. Esto

implica evaluar cuidadosamente las características de cada proveedor para tomar decisiones informadas en el proceso de selección. Solo cuando una empresa logra elegir proveedores que sean fiables y responsables podrá adquirir los productos necesarios a un costo total más competitivo. Por ejemplo, si una empresa decide adquirir una maquinaria compleja de segunda mano de la cual no tiene una experiencia previa y que puede carecer de manuales de funcionamiento, enfrentará serios desafíos en términos de mantenimiento a largo plazo, ajustes y actualizaciones necesarias. En este caso, aunque el precio de compra inicial parezca atractivo, podría resultar excesivamente alto si el proveedor no garantiza la prestación de servicios de soporte adecuados.

#### **2.2.1.7. Estandarizar lo más posible los artículos que se compran**

Es imperativo que la empresa adquiera el producto más adecuado en función de sus necesidades generales. Si el departamento de compras logra obtener un artículo que puede sustituir a dos o tres productos anteriores, la organización se beneficiará en términos de eficiencia. Además, se presentará la posibilidad de negociar un precio más bajo gracias a la compra en grandes cantidades, lo que podría resultar en un ahorro significativo en la inversión de inventario sin afectar la calidad del servicio. También se reducirán los costos asociados a la capacitación del personal y al mantenimiento del equipo requerido. Este enfoque no solo optimiza los recursos, sino que fomenta una mayor competencia entre proveedores, generando así más opciones y mejoras en la oferta.

La adquisición eficiente de productos es esencial para mejorar la rentabilidad y el funcionamiento de la empresa. Al concentrar esfuerzos en productos que cumplen múltiples funciones, la compañía no solo optimiza su estructura de costos, sino que también puede redirigir recursos hacia áreas estratégicas, como la innovación o el desarrollo de nuevas líneas de productos. Al fortalecer la competencia entre proveedores, la empresa también puede beneficiarse de



precios y condiciones más favorables, lo que se traduce en ventajas que pueden ser clave en un mercado cada vez más dinámico y competitivo.

#### **2.2.1.8. Adquisición de productos y servicios al precio final más bajo**

La función de compras en una organización representa la mayor parte de los recursos utilizados por la empresa. Para que una compañía logre aumentar sus ganancias, una estrategia efectiva puede consistir en mantener un enfoque de ahorro constante en sus operaciones de compra. Esto se traduce en un aumento en las utilidades, fruto de un proceso de compras eficiente (consultar el apéndice No. 3 para más detalles). La expresión "compra según precio" podría sugerir que el precio es el único factor que considera el Departamento de Compras (DC) al tomar decisiones. Sin embargo, aunque es fundamental que el departamento busque obtener el precio más bajo posible, también es esencial que se evalúen y cumplan otros aspectos como la calidad del producto, la puntualidad en las entregas y un buen servicio al cliente.

En este contexto, es importante destacar que la gestión de compras no solo implica conseguir los mejores precios, sino que también abarca la creación de relaciones sólidas con los proveedores, la evaluación constante del mercado y la búsqueda de innovaciones que favorezcan a la empresa. La toma de decisiones en el Departamento de Compras debe ser integral, considerando no solo el costo, sino también el valor que cada proveedor y producto puede aportar a la organización. De este modo, una estrategia de compras bien implementada no solo repercute positivamente en los costos, sino que también influye en la satisfacción del cliente y en la competitividad de la empresa en su sector.

#### **2.2.1.9. Mantenimiento de la posición competitiva de la empresa**

Una empresa puede mantener una competitividad administrativa efectiva si logra gestionar sus costos de manera que protejan sus márgenes de rentabilidad. En

muchas organizaciones, los gastos asociados a las compras constituyen el componente más importante del costo total, representando entre el 60% y el 85% de los gastos en adquisiciones. Además, es esencial implementar diseños de productos innovadores y adaptar los métodos de producción para mantenerse al día con el dinámico entorno tecnológico y de manufactura.

El desarrollo de productos (DC) puede ofrecer información fundamental al equipo de diseño de productos y a los ingenieros de producción sobre las novedades en el mercado y las transformaciones que están sucediendo en la tecnología de producción. Esta información es crucial para que las empresas no solo reaccionen a los cambios, sino que también se anticipen a las tendencias futuras, permitiéndoles mejorar su competitividad y adaptabilidad en un entorno en constante evolución. Además, la capacidad de innovar y optimizar los procesos puede resultar en una reducción de costos, lo que, a su vez, potencializa los márgenes de utilidad y fortalece la posición de la empresa en el mercado.

#### **2.2.1.10. Mantener relaciones productivas con los Departamentos de la empresa**

Las actividades de adquisición no pueden realizarse únicamente con la participación del equipo de compras si se aspira a alcanzar un verdadero éxito; es esencial contar con la colaboración de otros departamentos y profesionales dentro de la organización. La función de compras es probablemente la que más interacción y confianza requiere con las distintas áreas de la empresa. Las decisiones y acciones tomadas por el departamento de compras impactan en varias áreas, como el departamento de producción, que depende del suministro de materiales; finanzas, en relación con los gastos; control de calidad, para asegurar la excelencia de las adquisiciones; ingeniería, en lo que respecta al diseño, materiales, especificaciones y tolerancias; ventas, que necesita información sobre marcas y calidad; y contabilidad, que se encarga del

seguimiento de los recibos y pagos. Para que el departamento de compras sea verdaderamente eficaz, es crucial que ganen el respeto y la colaboración de todos los involucrados y que puedan interactuar con todas las áreas que toman decisiones gerenciales en las que se gestionan costos y control de materiales.

Además, es fundamental darnos cuenta de que el éxito en las compras no solo radica en obtener los mejores precios, sino también en asegurar una calidad constante y en mantener relaciones sólidas con proveedores. Esta colaboración multifuncional en la que todos los departamentos están alineados con los objetivos de compra permitirá a la empresa no solo adquirir productos y servicios necesarios, sino también optimizar recursos y mejorar la eficiencia operativa. Mantener una comunicación clara y continua entre todos los actores involucrados asegura que se minimicen errores, se maximicen oportunidades y se logre un crecimiento sostenible a largo plazo.

#### **2.2.1.11. Mantenimiento bajo de los costos administrativos**

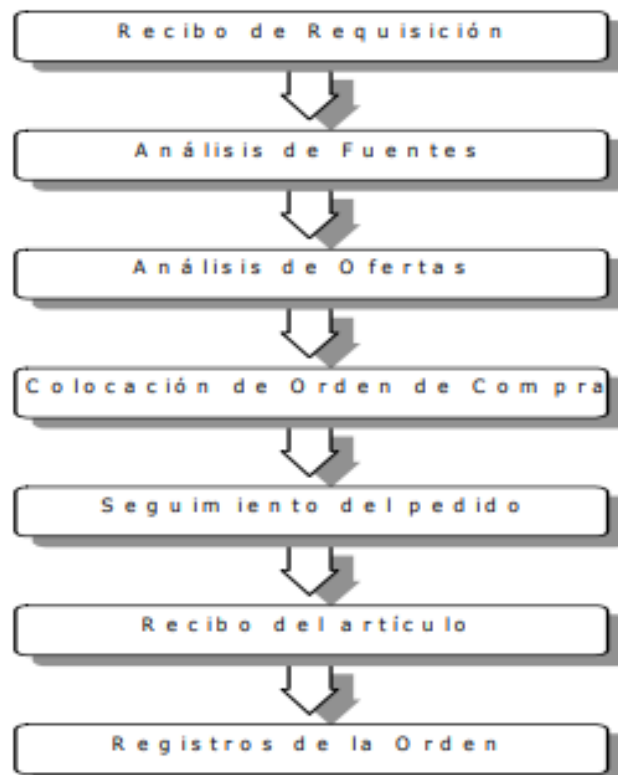
Para operar el DC de manera efectiva, es fundamental contar con los recursos necesarios. Esto incluye desembolsos asociados a salarios, gastos de comunicación, compra de accesorios, costos vinculados a viajes y otros gastos indirectos. Si las estrategias de adquisición no se llevan a cabo de forma adecuada, es probable que los costos administrativos relacionados con las compras se disparen. Por lo tanto, es crucial que los objetivos de compra se alcancen de la forma más económica y eficiente posible. Esto requiere que el gerente o la persona a cargo realice revisiones constantes sobre cómo se están llevando a cabo las operaciones de compra, asegurándose de que se mantengan los costos en niveles bajos. Asimismo, la empresa debe estar en un estado continuo de vigilancia y disposición para implementar mejoras en sus métodos, procedimientos y técnicas de adquisición.

### 2.2.1.12.El proceso de Compras

En este apartado, se presentarán los pasos fundamentales que conforman el proceso habitual de adquisición de bienes y servicios. Se brindará una visión general con el objetivo de que el lector tenga una comprensión básica de las explicaciones que se abordarán en los siguientes temas. Al llegar al capítulo 3, se profundizará en cada uno de estos pasos, proporcionando un análisis más detallado y específico de cada fase del proceso de compras. Este enfoque permitirá que el lector no solo conozca el flujo general, sino que también entienda las implicaciones y la importancia de cada etapa en la gestión de compras.

**Figura 2**

*Proceso de compra*



El primer paso en el proceso de adquisición de bienes es la recepción de las requisiciones de compra, las cuales son generadas por el usuario o solicitante.

Estas requisiciones son documentos fundamentales que indican aspectos esenciales, tales como:

- ✓ La descripción del producto o servicio requerido.
- ✓ La cantidad de unidades necesarias.
- ✓ La fecha en la que se espera que los productos estén disponibles para su uso.
- ✓ La identidad del solicitante que realiza la requisición.

En ocasiones, las requisiciones incluyen información adicional que puede resultar de gran utilidad. Por ejemplo, pueden especificar el inventario actualmente disponible, detallar características especiales del artículo, listar posibles proveedores que podrían satisfacer la demanda e incluso recomendar un proveedor específico que haya sido confiable en compras anteriores. También es común que se incluya información sobre las compras anteriores, como precios, cantidades y fechas, lo que permite evaluar el contexto de la requisición y facilita la toma de decisiones en el proceso de compra. Este primer paso es crucial, ya que sienta las bases para todo el proceso de adquisición y garantiza que los requerimientos sean claros y precisos, contribuyendo a una gestión eficiente de los recursos de la organización.

El segundo paso del proceso consiste en identificar y evaluar las posibles fuentes de suministro. El DC debe mantener un registro de proveedores, que puede utilizar para crear una lista de opciones disponibles. Los proveedores que están en condiciones de cumplir con el pedido son informados sobre la solicitud. En caso de que la selección se realice a través de ofertas, la empresa enviará una solicitud de cotización a cada proveedor identificado. Estas solicitudes también deben incluir preguntas sobre descuentos y los plazos para el embarque y la entrega de los productos.

El tercer paso se refiere al análisis de las propuestas recibidas de los proveedores. Se evalúan las cotizaciones con respecto a los precios ofrecidos, los descuentos

aplicables y las fechas de embarque y entrega. Además, se toma en cuenta la solidez financiera del proveedor, los términos de reciprocidad en las transacciones, la calidad de los productos o servicios ofrecidos y otros aspectos importantes que pueden influir en la decisión.

El cuarto paso es la emisión de la orden de compra. Esta orden actúa como un contrato vinculante una vez que es aceptada por el proveedor, lo cual es lo recomendado en todas las transacciones comerciales. Por lo tanto, el DC debe asegurarse de que toda la información contenida en la orden sea correcta y esté completa. La orden de compra deberá incluir descripciones de los productos solicitados, precios unitarios, cantidades requeridas, descuentos, condiciones de pago, instrucciones de envío o entrega, así como la fecha del pedido, la fecha proyectada de entrega o embarque, el número de la orden de compra y la firma del(los) encargado(s).

En el quinto paso, el DC realiza un seguimiento del estado del pedido. Para solicitudes de gran importancia, es común que se realicen verificaciones periódicas para asegurarse de que el proceso de cumplimiento avance de manera satisfactoria. En el caso de embarques significativos, el departamento puede implementar controles adicionales para confirmar que la orden se transporta según lo programado.

El sexto paso implica la recepción de los artículos. Una vez que los productos llegan al departamento correspondiente—usualmente un almacén para materiales destinados a la producción o directamente al usuario en el caso de suministros—se procede a su revisión para garantizar que coincidan con lo solicitado.

Finalmente, se lleva a cabo la terminación de los registros relacionados con la operación. Esto incluye registrar los artículos en el inventario, marcar la operación de compra como finalizada y proceder a realizar el pago al proveedor, completando así el ciclo de adquisición. Este proceso meticuloso asegura no solo

el cumplimiento de los pedidos, sino también la satisfacción de los requisitos de la empresa en términos de calidad y eficiencia.

Es importante tener en cuenta que el inicio del proceso de compras puede producirse de diversas maneras, dependiendo en gran medida del tipo de proceso de producción que se esté empleando. En situaciones donde se busca atender las necesidades específicas de un cliente, el pedido realizado por este desencadenará el procedimiento de compra. Por ejemplo, en un taller de enderezado y pintura de automóviles, cada caso es único y requiere un enfoque personalizado. Del mismo modo, en el ámbito de la restauración, la orden de un cliente para un platillo específico también activa el proceso de compra.

Por otro lado, en el contexto de la producción en masa, las compras se inician cuando el inventario de un producto alcanza un umbral determinado, lo que activa nuevamente el procedimiento de compra para reabastecer el almacén con una cantidad previamente establecida.

Un ejemplo de esto puede observarse en la fabricación de bebidas enlatadas o en empresas de impresión, donde, al llegar a un nivel bajo de inventario de tintas, se genera automáticamente una requisición para asegurar que haya suficiente material disponible para satisfacer futuras demandas. Este enfoque es comúnmente utilizado en sistemas de producción continua, donde la gestión de inventarios es crucial para mantener un flujo de trabajo eficiente y evitar interrupciones.

#### **2.2.1.13. Las expectativas de la empresa respecto al Departamento de Compras**

Para asegurar una colaboración efectiva entre el departamento de Compras (DC) y otras áreas de la empresa, es fundamental que la máxima autoridad del departamento tenga en cuenta las necesidades y expectativas de la dirección. Aunque a primera vista parece evidente que la Gerencia busca competencias

básicas como habilidades técnicas y experiencia, también se requiere que los ejecutivos de compras posean algunas habilidades adicionales esenciales, las cuales se detallarán a continuación.

Estas habilidades adicionales no solo incrementan la eficiencia y el rendimiento del departamento, sino que también facilitan una alineación estratégica con los objetivos de la empresa en su conjunto. Por ejemplo, es importante que los ejecutivos de compras desarrollen habilidades en comunicación efectiva, ya que esto les permitirá interactuar de manera clara y concisa con otros departamentos, garantizando así que las necesidades de cada área sean comprendidas y atendidas adecuadamente.

#### **2.2.1.14. Convenio Marco**

El Convenio Marco es un mecanismo que permite a las entidades seleccionar a proveedores específicos para la adquisición de bienes y servicios necesarios, los cuales se presentan en el “Catálogo Electrónico de Convenios Marco. Esto se encuentra estipulado en el Artículo 97° del Reglamento de la Ley de Contrataciones del Estado.”

El módulo correspondiente al Convenio Marco ofrece diversas funciones, entre las que se incluyen:

- ✓ “Catálogo Electrónico.
- ✓ Consola de la Entidad.
- ✓ Inscripciones.”

Actualmente, existen varios Convenios Marco en vigor, que cubren productos y servicios tales como:

- ✓ “Útiles de escritorio.
- ✓ Emisión de boletos electrónicos para transporte aéreo nacional de pasajeros.



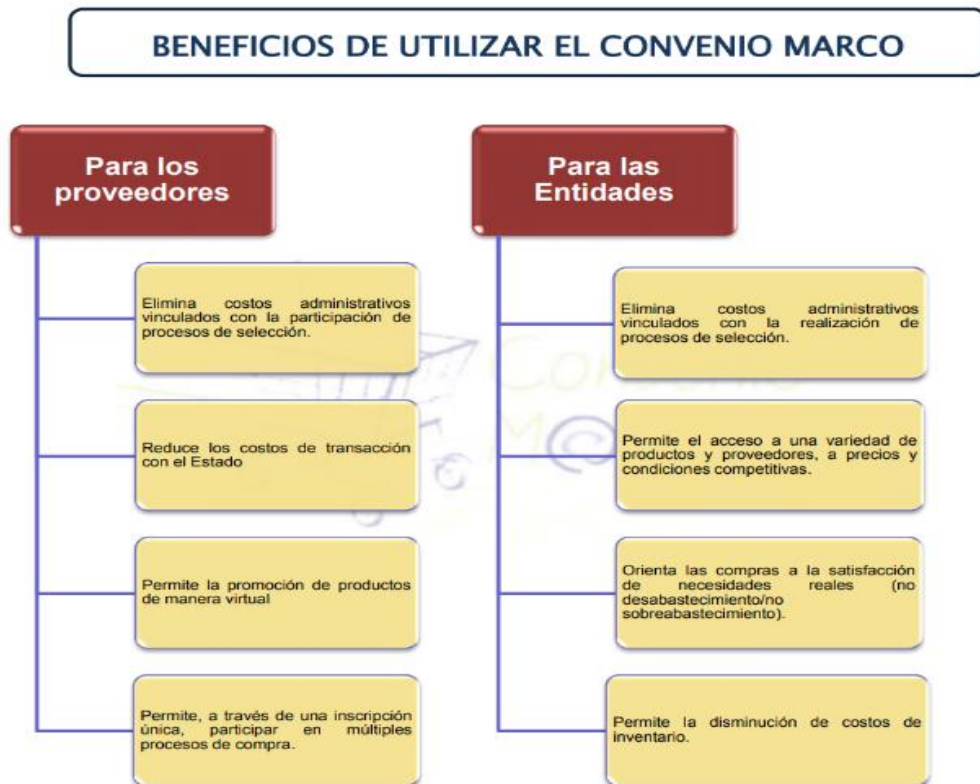
- ✓ Bienes de ayuda Humanitaria.
- ✓ Impresoras, Consumibles y Accesorios.
- ✓ Computadoras de escritorio, portátiles proyectores y escáneres.”

En cuanto a los valores mínimos de compra establecidos para los Catálogos Electrónicos, estos son los siguientes:

- ✓ “Útiles de escritorio – S/. 500.00 (Quinientos con 00/100 Nuevos Soles).
- ✓ Emisión de boletos electrónicos para transporte aéreo nacional de pasajeros – No tiene.
- ✓ Bienes de ayuda Humanitaria - S/. 500.00 (Quinientos con 00/100 Nuevos Soles).
- ✓ Impresoras, Consumibles y Accesorios – S/. 250.00 (Doscientos cincuenta con 00/100 Nuevos Soles).
- ✓ Computadoras de escritorio, portátiles proyectores y escáneres - – S/. 250.00 (Doscientos cincuenta con 00/100 Nuevos Soles).”

Es importante señalar que el “PROVEEDOR ADJUDICATARIO” tiene la facultad de aceptar órdenes de compra a través del módulo de Convenio Marco provenientes de cualquier “ENTIDAD CONTRATANTE,” incluso si estas son inferiores al valor mínimo de atención establecido. En tales casos, estas órdenes de compra estarán sujetas a la regulación de la “LEY, el REGLAMENTO, la DIRECTIVA, Acuerdo, Bases del PROCESO DE SELECCIÓN” y cualquier otra normativa que corresponda.

Este sistema de Convenio Marco no solo provee un marco estructurado para las compras estatales, sino que también asegura que se sigan procedimientos transparentes y eficientes, facilitando a las entidades cumplir con sus necesidades de aprovisionamiento de manera ágil y en conformidad con la legislación vigente.

**Figura 3***Beneficios del Convenio Marco*

*Nota.* Convenio Marco. Fuente: OSCE (2018).

### 2.2.2. *Procesos de Contrataciones y Adquisiciones.*

Galloway (2002), citado por Chugnas (2016), definió al proceso como:

“Una serie de etapas, tareas o actividades que se estructuran de manera secuencial, teniendo un inicio y un cierre claramente definidos. Este proceso se caracteriza por utilizar insumos, que son recursos o elementos necesarios para llevarlo a cabo, con el fin de generar un resultado, ya sea en forma de un producto tangible, como un objeto físico, o un servicio intangible, que no se puede tocar pero que ofrece valor al consumidor.”  
(p.68)

Es importante considerar diversos elementos como insumos en un proceso, tales como materiales, equipo, información, recursos humanos, financiamiento y condiciones ambientales. Estos insumos son transformados durante el desarrollo del proceso para generar salidas o outputs, es decir, productos o servicios destinados al cliente. Así, un proceso otorga valor a estos insumos a través de su transformación.

Un proceso puede definirse como un conjunto de actividades que se encuentran interrelacionadas y organizadas lógicamente con el propósito de transformar un insumo o materia prima en un producto final listo para su utilización. Este procedimiento no solo establece un objetivo a alcanzar, sino que también mejora el valor funcional del producto, sumando características y cualidades que responden a las necesidades del usuario en plazos específicos.

En el contexto de la administración pública, las contrataciones y adquisiciones representan un proceso técnico clave. A través de él, el Estado lleva a cabo la adquisición efectiva de bienes, servicios, obras y consultorías, de manera oportuna y adecuada. Este proceso implica una serie de acciones técnicas, administrativas y legales que son necesarias para cumplir con los objetivos y metas de las entidades involucradas, considerando el presupuesto disponible. Adicionalmente, se establecen normativas y directrices que deben ser seguidas por las entidades del sector público en sus procesos de contratación, regulando así derechos y obligaciones derivadas de estas acciones.

El Congreso de la República (2009), aprobó la Ley de Contrataciones del Estado mediante el Decreto Legislativo N° 1017. Posteriormente, se instituyó el reglamento correspondiente mediante el Decreto Supremo N° 184-2008-EF. Esta norma fue modificada el 20 de septiembre de 2012 por la Ley N° 29873, que ajustó tanto la Ley de Contrataciones, a partir de la Ley N° 1017, como su reglamento. Estas regulaciones son esenciales para guiar la contratación de bienes, servicios y obras, asegurando que se ejecuten de acuerdo con el marco

legal establecido. Esto refuerza el compromiso del Estado en utilizar los recursos de manera eficiente y transparente, buscando siempre satisfacer las necesidades de la población.

Las transformaciones recientes han alterado de manera significativa el contexto normativo que regula las contrataciones del Estado. Por esta razón, es fundamental que tanto los funcionarios públicos como los agentes privados estén informados sobre los aspectos más importantes de estas modificaciones. Mantenerse actualizado es esencial para garantizar el cumplimiento de la ley y la legalidad en los procesos de contratación, evitando así posibles sanciones y asegurando el uso adecuado de los recursos públicos. La comprensión de estas nuevas normativas no solo permitirá una mejor gestión de los procedimientos, sino que también contribuirá a fomentar la transparencia y la competencia en las adquisiciones del Estado. Por lo tanto, instamos a todos los involucrados en este ámbito a dedicar tiempo a informarse y formarse sobre los cambios normativos más recientes.

Los cambios recientes han transformado significativamente el marco normativo que rige las contrataciones del Estado. Por esta razón, es fundamental que tanto los operadores del sector público como los del sector privado estén informados sobre los aspectos más relevantes de estas modificaciones.

Según Castañeda (2001)

“...las adquisiciones y contrataciones abarcan todos los contratos (como órdenes de servicio y órdenes de compra) a través de los cuales el Estado, en su calidad de sector público, se provee de bienes y servicios esenciales para llevar a cabo sus funciones, comprometiéndose al pago correspondiente por estos.

En este contexto, las adquisiciones estatales son clave para adquirir bienes y contratar servicios y obras, lo que les permite cumplir con sus objetivos

institucionales. No obstante, el desconocimiento de los procedimientos que regulan las contrataciones y adquisiciones estatales, o una gestión inadecuada de estos procesos, suele generar una serie de problemas para las entidades públicas al realizar tales contrataciones. Además, muchos proveedores carecen del conocimiento necesario sobre estos procedimientos, lo que les priva de la oportunidad de ofrecer bienes, servicios u obras al Estado.”

Este fenómeno no solo afecta la eficiencia del sector público, sino que también limita el acceso de proveedores al mercado estatal, creando un ciclo de desinformación y oportunidades perdidas. Por lo tanto, es esencial promover una capacitación adecuada y un intercambio de información entre las entidades públicas y los proveedores, a fin de optimizar el proceso de contratación y fomentar una mayor transparencia y competitividad en el ámbito estatal.

Si el Gobierno gestiona efectivamente los fondos destinados a compras, se generarían beneficios significativos para todas las personas que contribuyen económicamente y se benefician de los servicios gubernamentales. La idea central de este argumento es que las adquisiciones del sector público deberían cumplir con las mismas exigencias de ética y transparencia que se esperan en el sector privado; sin embargo, lograr esto es un reto que a menudo se considera idealista.

Cáceres (2004) los Bancos Multilaterales de Desarrollo están promoviendo el uso de sistemas electrónicos para las compras públicas en América Latina, como una condición para acceder a mayores oportunidades crediticias. “Esta iniciativa se basa en la creencia de que la implementación de tecnología puede reducir la corrupción y fortalecer la confianza en las instituciones gubernamentales. En la actualidad, el proceso de adquisiciones y contrataciones estatales (PACE) enfrenta un fuerte cuestionamiento en numerosos países de la región latinoamericana” (Cáceres, 2004).

Particularmente en Perú, el Gobierno ha decidido realizar las compras estatales mediante el Sistema Electrónico de Adquisiciones y Contrataciones del Estado (SEACE (2016), una plataforma implementada. Esta decisión se fundamenta en la expectativa de que el sistema promoverá una mayor integración y automatización de los procesos de compra, así como una mejora en la eficiencia, difusión, y competencia, además de garantizar una mayor transparencia en la administración de los recursos públicos. Cárdenas y Munive (2004), subrayaron que “es esencial establecer principios claros en los procesos de contrataciones y adquisiciones en las diversas entidades gubernamentales, para asegurar que se cumpla con la normativa vigente y se mantenga la integridad y transparencia en todas las transacciones.”

En este contexto, es crucial que las iniciativas para modernizar el sistema de adquisiciones no solo faciliten el acceso a la información y la participación de diferentes proveedores, sino que también contribuyan a construir una cultura de rendición de cuentas y ética en el manejo de recursos públicos. Fomentar la confianza de los ciudadanos en sus gobernantes debe ser una prioridad, y para lograrlo, las reformas deben ser aplicadas de manera rigurosa y con un enfoque en la mejora continua de los procesos.

Según Cárdenas y Munive (2004), señalaron que, los principios fundamentales que rigen las contrataciones en el ámbito estatal incluyen varios aspectos clave. En primer lugar, la transparencia es esencial; esto significa que las entidades tienen la responsabilidad de proporcionar información clara y accesible a la ciudadanía sobre cómo se llevan a cabo los procesos de selección, así como sobre la ejecución y los resultados de las transacciones. Este enfoque permite que los ciudadanos evalúen la gestión pública mediante la adecuada divulgación de las adquisiciones y contrataciones. En segundo lugar, es necesario que las entidades adopten mecanismos que garanticen los principios de transparencia, moralidad, imparcialidad, probidad y libre competencia en todas las contrataciones y

adquisiciones de bienes, servicios y obras. Esto incluye la implementación de políticas y procedimientos que promuevan una conducta ética en la gestión pública. Además, es fundamental que las entidades establezcan un registro de precios de mercado para los bienes, servicios y obras que adquieren. Este registro permitirá establecer criterios de referencia que faciliten la planificación y control del gasto público. A su vez, se sugiere fomentar el intercambio de información entre diferentes entidades públicas sobre proveedores, precios, y características de los bienes. De este modo, se puede fomentar una mayor colaboración y transparencia, asegurando una gestión eficiente de los recursos públicos.

En los protocolos administrativos de todo tipo de proceso de selección, es fundamental exigir la firma de Pactos de Integridad, los cuales implican un compromiso de no soborno, entre la entidad y los principales representantes de cada uno de los licitantes. A través de estos pactos, los participantes en la licitación reconocen de manera mutua la importancia de aplicar los principios que guían los procesos de selección. En este documento, los postulantes aseguran no haber ofrecido ni ofrecerán, directa o indirectamente, a través de terceros, ningún tipo de pago, beneficio indebido o cualquier ventaja inapropiada a funcionarios públicos o a sus familiares y socios comerciales con el fin de obtener o mantener el contrato objeto de la licitación o concurso. Asimismo, se comprometen a no celebrar acuerdos, ya sean formales o tácitos, entre los proponentes o con terceros, que busquen establecer prácticas que limiten la libre competencia.

La implementación de estos Pactos de Integridad es vital para fomentar un entorno de transparencia y equidad en los procesos de selección. Esta práctica no solo ayuda a prevenir la corrupción, sino que también refuerza la confianza en los procesos gubernamentales y empresariales al asegurar que todos los participantes actúan bajo un mismo estándar de integridad. Además, al establecer un compromiso claro de no soborno y no colusión, se promueve una sana

competencia que puede llevar a mejores resultados en la ejecución de contratos y a la obtención de productos y servicios de mayor calidad para la sociedad. De este modo, los Pactos de Integridad se convierten en una herramienta esencial para fortalecer la ética en los procedimientos de selección pública.

Congreso de la República (2009):

“Ejercer debido control respecto a los impedimentos, inhabilitaciones y prohibiciones para ser participantes, postores y/o contratistas, previstos en la Ley de la materia. En tal sentido se debe exigir a los postores entre otros, una declaración jurada de no estar incluido en el registro de inhabilitados para contratar con el Estado y, por su parte las entidades deben confirmar lo declarado por los administrados. Asimismo, solicitar reportes a la Superintendencia Nacional de Administración Tributaria (SUNAT), Oficina Nacional Previsional (ONP), ESSALUD, etc. Sobre los proveedores.

La publicidad de los planes anuales de adquisiciones y de los procesos adquisitivos tal como lo establece la norma, esta disposición debe ser interpretada en la forma más extensiva y amplia posible en aras de la transparencia que debe primar en toda contraprestación, de tal forma que, el plan anual de contrataciones debe publicarse en las normas legales a través del diario oficial el Peruano; el proceso de adquisiciones incluso en la etapa de ejecución y liquidación de la contratación del bien, servicio u obra debe ser publicada, etc.”

#### **2.2.2.1. Características de los procesos de contrataciones y adquisiciones**

Cárdenas y Munive (2004), indican que se llevan a cabo una multitud de operaciones que prácticamente se han integrado en la rutina diaria de todas las organizaciones abarcadas por la normativa. En este sentido, cada entidad requiere una amplia variedad de bienes, servicios y obras para alcanzar sus metas y



objetivos, los cuales, a su vez, se concretan en beneficios para las comunidades afectadas. Estas operaciones se encuentran bajo constante supervisión por parte de la ciudadanía, así como de los órganos de control de las distintas entidades, ya sean gubernamentales a nivel central, regional o local.

Ampliando el contenido, es importante destacar que la transparencia en estas operaciones es esencial para fomentar la confianza pública y garantizar que los recursos se utilicen de manera eficiente y efectiva. La participación activa de la ciudadanía en la vigilancia de estas acciones puede contribuir a una mejor rendición de cuentas y a la identificación de posibles irregularidades. Asimismo, el papel de los órganos de control es crucial para establecer mecanismos que aseguren que las entidades públicas se alineen con los estándares de legalidad y ética en la gestión de sus recursos, promoviendo así un desarrollo sostenible y equitativo en las comunidades. La interacción entre estos actores es fundamental para fortalecer el tejido social y mejorar la calidad de vida de los beneficiarios de dichas operaciones.

#### **2.2.2.2. Etapas de los procesos de selección**

Para Cárdenas y Munive (2004), todo proceso de selección implica una serie de procedimientos que van desde la convocatoria inicial hasta la aceptación formal de la adjudicación. Este marco ha sido adaptado de la Escuela Virtual del Organismo Supervisor de las Contrataciones del Estado.

En el contexto de los procesos de Adjudicación Directa y Adjudicación de Menor Cuantía relacionados con obras y consultorías, se han unificado varias etapas. Estas etapas incluyen la convocatoria, el registro de participantes, la formulación y resolución de consultas, la presentación de propuestas, la integración de las bases, así como la formulación y resolución de observaciones.

Asimismo, se lleva a cabo la calificación y evaluación de las propuestas, seguido por el otorgamiento y consentimiento de la adjudicación; sin embargo, en el caso

específico de los procesos de adjudicación de menor cuantía para la adquisición de bienes y servicios, algunas fases son omitidas; en este sentido, no se consideran las etapas de formulación y absolución de consultas, ni la formulación y resolución de observaciones, así como la integración de las bases.

### **2.2.2.3. Tipos de procesos de selección**

Según Cárdenas y Munive (2004), los diversos procedimientos de selección se caracterizan según el objetivo que persiguen y su valor referencial. Cada uno de estos procedimientos cuenta con plazos y normativas específicas que regulan las diferentes etapas que los integran. Los principales tipos de procesos de selección incluyen: la licitación pública, el concurso público, la adjudicación directa; que puede ser tanto pública como selectiva, y el de menor cuantía.

La licitación pública se utiliza cuando se requiere contratar bienes y obras, siguiendo los límites establecidos por la normativa presupuestaria. Por otro lado, el concurso público se lleva a cabo para la contratación de servicios, también en conformidad con las regulaciones presupuestarias pertinentes. La adjudicación directa se utiliza para la compra de bienes, contratación de servicios y ejecución de obras, ajustándose a las normas presupuestarias, y puede ser tanto pública como privada en su convocatoria. Finalmente, el procedimiento de menor cuantía se aplica a contratos cuyo monto sea inferior a una décima parte del límite mínimo estipulado por la Ley de Presupuesto del Sector Público para las licitaciones y concursos públicos.

Estos procesos son fundamentales para garantizar la transparencia y la correcta utilización de los recursos públicos. La elección del tipo de proceso depende de factores como el monto de la contratación, el objeto del servicio o bien a proveer, y la urgencia que se tenga. Este marco normativo busca asegurar que los fondos públicos sean administrados de manera eficiente, competitiva y justa, promoviendo así una mayor confianza en la gestión estatal.

#### **2.2.2.4. Principios que rigen las contrataciones y adquisiciones**

Los procesos de contratación se rigen por diversos principios de carácter interpretativo que establecen pautas para quienes gestionan estos procedimientos, así como para aquellos encargados de realizar el control posterior. Estos principios son fundamentales y se deben tener en cuenta, sin menospreciar la aplicación de otros directrices generales propias del derecho público. Según lo expuesto por Alvarado (2012), los principios que guían estos procesos son: (i) el principio de promoción del desarrollo humano, que prioriza el bienestar de las personas; (ii) el principio de moralidad, que busca asegurar la ética en las decisiones administrativas; (iii) el principio de libre competencia y competencia, favoreciendo la participación de múltiples candidatos; (iv) el principio de imparcialidad, que garantiza un trato equitativo y desinteresado; (v) el principio de razonabilidad, que se refiere a la lógica y justificación de las decisiones; (vi) el principio de eficiencia, que busca optimizar recursos y resultados; (vii) el principio de publicidad, que exige la divulgación de información relevante; (viii) el principio de transparencia, que promueve la claridad en las gestiones; (ix) el principio de economía, que se centra en la racionalidad de los recursos utilizados; (x) el principio de vigencia tecnológica, que impulsa la incorporación de innovaciones; (xi) el principio de trato justo e igualitario, que asegura que todos los participantes sean tratados de manera equitativa; (xii) el principio de equidad, que busca la igualdad de oportunidades, y (xiii) el principio de sostenibilidad ambiental, que fomenta prácticas respetuosas con el medio ambiente. (p. 47)

#### **2.2.2.5. Sistema Electrónico de Contrataciones del Estado – SEACE**

El SEACE (2016), es un sistema cuyo propósito es facilitar el intercambio de información y la divulgación sobre las compras y contrataciones realizadas por el Estado peruano. Este sistema permite realizar transacciones de manera electrónica, convirtiéndose en una herramienta fundamental para la gestión y la

transparencia de la información relacionada con las contrataciones públicas en el Perú. Es de vital importancia destacar que todas las entidades públicas que realizan contrataciones están obligadas a registrar la información correspondiente en el SEACE.

El acceso a la información contenida en el SEACE se puede realizar de diversas maneras, y se prevé que el sistema continúe avanzando hacia la integración de un número creciente de contrataciones electrónicas, lo que mejorará la eficiencia y la transparencia en la gestión pública. La carga de información en el SEACE está restringida a usuarios autorizados, tales como funcionarios, árbitros y otros actores previamente aprobados, quienes deben utilizar el certificado SEACE para ingresar al sistema. Es crucial que estos usuarios sigan las pautas establecidas en los manuales de usuario que el OSCE pone a disposición, asegurando así una correcta y segura utilización de la plataforma.

Además, el SEACE no solo busca promover la transparencia, sino que también constituye una herramienta que puede ayudar a reducir la corrupción en las contrataciones públicas, al ofrecer acceso a información que antes era más difícil de obtener. Al adoptar un enfoque electrónico, se facilita el seguimiento y la auditoría de los procesos de contratación, lo que fortalece la rendición de cuentas en el uso de recursos públicos. La implementación del SEACE representa un paso significativo hacia la modernización del sector público en Perú, fomentando la competitividad y la confianza en las instituciones gubernamentales.

#### **2.2.2.6. Dimensiones de la variable procesos de contrataciones y adquisiciones**

##### ***2.2.2.6.1. Dimensión 1: Plan anual de contrataciones***

Vera y Álvarez (2011), citado por Alayo (2016) conceptualizan el plan anual de contrataciones como una herramienta crucial para la gestión efectiva de las adquisiciones de bienes, servicios, consultorías y la ejecución de obras a cargo

de una entidad durante un determinado ejercicio fiscal. Este plan se orienta a garantizar que se alcanzuen los objetivos y metas establecidos en el plan operativo, así como en el presupuesto institucional previamente aprobado.

En consecuencia, cada entidad debe formular su propio plan anual de contrataciones, el cual debe contemplar todas las adquisiciones que se prevén llevar a cabo a lo largo del año fiscal, sin considerar el régimen regulatorio que las rija o la fuente de financiamiento, junto con los montos estimados y los tipos de procesos de selección que se implementarán. Es fundamental que los montos que se ejecuten durante el año fiscal estén incluidos en el presupuesto institucional correspondiente.

La aprobación del plan anual de contrataciones recae en el titular de la entidad y su publicación es obligatoria en el Sistema Electrónico de Contrataciones del Estado (SEACE).

Por su parte, el artículo 8 del Reglamento de la Ley de Contrataciones (2008), establece que:

“Cada entidad debe desarrollar su plan anual de contrataciones, abarcando todas las necesidades de bienes, servicios y obras que se estiman necesarias para el año fiscal, sin tomar en cuenta el régimen que las regula o su fuente de financiamiento, así como los montos y procesos de selección previstos. De nuevo, se reitera que los montos estimados a ejecutarse deben estar reflejados en el presupuesto institucional. Este reglamento también especifica los requisitos, contenido y procedimientos necesarios para la creación y modificación del plan anual de contrataciones, lo que asegura una mayor transparencia y eficiencia en la gestión pública.”

En un contexto más amplio, la elaboración de un plan anual de contrataciones no solo facilita a las entidades gobernar de manera eficiente, sino que también promueve una mayor rendición de cuentas y una mejor utilización de los recursos

públicos, al asegurar que las compras y contrataciones estén alineadas con las necesidades de la entidad y las expectativas de la ciudadanía. La existencia de un marco regulador claro también ayuda a los proveedores a entender los procedimientos y requisitos necesarios para participar en el proceso de contratación pública.

#### **2.2.2.6.2.        *Dimensión 2: Selección de procesos***

En la adquisición de bienes y servicios no se limita a obtener el precio más bajo, la mayor calidad y el menor tiempo posible. En realidad, se enfoca en una gestión integral, eficiente y ética de toda la documentación y actividades que conforman la cadena de suministros. El objetivo es realizar compras al mejor costo total de adquisición, que abarque también elementos como almacenamiento, seguros, transporte, impuestos y costos administrativos relacionados con la gestión de inventarios. Es esencial adquirir la cantidad adecuada, en el menor tiempo posible y con la calidad óptima, promoviendo al mismo tiempo la mejora continua y el desarrollo de los proveedores.

La efectividad y eficiencia del área de logística son cruciales, ya que tienen una relación directa con otras áreas como contabilidad, tesorería, presupuesto y los servicios que ofrece la Municipalidad. Esto va más allá de la mera experiencia técnica; se requiere un entendimiento profundo de los aspectos funcionales y profesionales que impactan el desempeño general de la organización.

En este contexto, el autor subraya que la función de Compras y Adquisiciones es particularmente susceptible a actividades fraudulentas. Esto se debe a que implica transacciones económicas de gran relevancia dentro del entorno municipal, donde el manejo de recursos públicos y la transparencia son vitales. Ante esto, es fundamental implementar controles rigurosos y prácticas de gobernanza que minimicen los riesgos y fomenten la confianza en el proceso de adquisición dentro de las entidades públicas. Esto no solo protegerá los recursos

municipales, sino que también contribuirá a una administración más responsable y eficiente al servicio de la comunidad.

#### **2.2.2.6.3. Dimensión 3: Ejecución contractual**

El Ministerio de Economía y Finanzas (2008):

“A través del Decreto Supremo N° 184- 2008-EF, en el artículo 137° señaló la obligación de contratar una vez que la Buena Pro ha quedado consentida o administrativamente firme, tanto la Entidad como el o los postores ganadores, están obligados a suscribir el o los contratos respectivos.

Por tanto, la entidad no puede negarse a suscribir el contrato, salvo por razones de recorte presupuestal correspondiente al objeto materia del proceso de selección, por norma expresa o porque desaparezca la necesidad, debidamente acreditada. La negativa a hacerlo basada en otros motivos, genera responsabilidad funcional en el Titular de la Entidad, en el responsable de Administración o de Logística o el que haga sus veces, según corresponda. En caso se nieguen a firmar serán pasibles de sanción, salvo imposibilidad física o jurídica sobrevenida.

El proceso de selección es una fase dentro del proceso de contratación que tiene como finalidad que la Entidad seleccione a la persona natural o jurídica que presente la mejor propuesta para la satisfacción de sus necesidades. Para ello deberá seguirse el procedimiento establecido en la normativa sobre contratación pública.

Sobre el particular, corresponde señalar que el proceso de selección implica el desarrollo del procedimiento administrativo mediante el cual la Entidad pública invita a los proveedores que se encuentran en el mercado a presentar sus propuestas para que, luego de la evaluación correspondiente, se elija a aquel con el que la Entidad contratará.”

Al respecto, el Anexo Único de Definiciones del Reglamento señala que el proceso de selección es “un proceso administrativo especial conformado por un conjunto de actos administrativos, de administración o hechos administrativos, que tiene por objeto la selección de la persona natural o jurídica con las cual las Entidades del Estado van a celebrar un contrato para la contratación de bienes, servicios o la ejecución de una obra”. (Alayo, 2016)

Para determinar el proceso de selección aplicable, se considerará el objeto principal de la contratación y el valor referencial establecido en la Entidad para la contratación prevista.

OSCE (2018):

“En el caso de contrataciones que involucren un conjunto de prestaciones, el objeto principal del proceso de selección se determinará en función a la prestación que represente la mayor incidencia porcentual en el costo.

Para la determinación del tipo de proceso aplicable, el artículo 18° de la Ley N° 29626, Ley del Presupuesto del Sector Público para el año Fiscal 2011, ha establecido los topes aplicables para los procesos de selección regulados por la normativa de contrataciones.”

#### **2.2.2.7. Características técnicas**

En principio, las características técnicas constituyen parte de las especificaciones técnicas, pues éstas no son sino las descripciones elaboradas por la Entidad de las características fundamentales de los bienes, servicios u obras a ejecutar.

El artículo 11° del Reglamento de la Ley establece que el área usuaria es la responsable de definir con precisión los siguientes elementos de los bienes, servicios u obras:

- ✓ Las características
- ✓ Las condiciones



✓ La cantidad y calidad

Estos elementos necesariamente están vinculados a sus funciones.

“El artículo 13° de la Ley establece que la formulación de las especificaciones técnicas deberá ser realizada por el área usuaria en coordinación con el órgano encargado de las contrataciones de la Entidad; evaluando en cada caso las alternativas técnicas y las posibilidades que ofrece el mercado para la satisfacción del requerimiento” (Ley N° 30225, 2014).

#### **2.2.2.8. Fraccionamiento**

OAS (2011) afirma que:

“La norma de contratación pública ha previsto la prohibición de fraccionar la contratación de bienes, servicios y obras con el objeto de modificar el tipo de proceso de selección que corresponda, lo que significa que no debe dividirse una contratación para dar lugar al cambio del proceso de selección.

Sin embargo, se han previsto una serie de supuestos que no son considerados fraccionamiento:

Las contrataciones por etapas, tramos, paquetes o lotes posibles en función a la naturaleza del objeto de la contratación o para propiciar la participación de las pequeñas y micro empresas en aquellos sectores económicos donde exista oferta competitiva.

Cuando, estando acreditada la necesidad en la etapa de planificación, la Entidad restringió la cantidad a contratar por no disponer a dicha fecha la disponibilidad presupuestal correspondiente, situación que varía durante la ejecución del Plan Anual de Contrataciones al contarse con mayores créditos presupuestarios no previstos, provenientes de, entre otros,

transferencias de partidas, créditos suplementarios y recursos públicos captados o percibidos directamente por la Entidad.

Cuando con posterioridad a la aprobación del Plan Anual de Contrataciones, surja una necesidad extraordinaria e imprevisible adicional a la programada, la cual deberá ser atendida en su integridad a través de una contratación; excepto si respecto de la contratación programada aún no se haya aprobado el Expediente de Contratación.

Cuando se contrate con el mismo proveedor como consecuencia de procesos de selección con objetos contractuales distintos o en el caso que concurren procesos de selección con contratos complementarios, exoneraciones o con procesos bajo regímenes especiales.

Cuando la contratación se efectúe a través del Catálogo de Convenios Marco.

Cuando se requiera propiciar la participación de las microempresas y pequeñas empresas, en aquellos sectores donde exista oferta competitiva, siempre que sus bienes, servicios y obras sean de la calidad necesaria para que la Entidad se asegure el cumplimiento oportuno y los costos sean razonables en función a las condiciones del mercado.”

### ***2.2.3. DEFINICIÓN DE CONCEPTOS BÁSICOS***

- a) **Actividad.-** Se refiere a las acciones destinadas a garantizar el mantenimiento y la operatividad de los servicios públicos. Por ejemplo, la reparación y el mantenimiento de carreteras se realizan de forma continua, estableciendo metas y componentes específicos para asegurar su funcionamiento óptimo.
- b) **Adjudicación Directa:** Este proceso se inicia para la contratación de bienes y servicios, así como para la ejecución de obras, siempre en conformidad con los márgenes establecidos por la normativa presupuestaria vigente. La

adjudicación directa es una herramienta que facilita la adquisición efectiva y eficiente de recursos necesarios en distintas áreas de la administración pública.

- c) Aprobación del Presupuesto: En el contexto de los Gobiernos Locales, este proceso se lleva a cabo mediante la aprobación de la Ley Anual del Presupuesto Público. Esta ley es fundamental, ya que define las asignaciones financieras que se destinarán a proyectos y servicios, garantizando así la correcta utilización de los fondos públicos.
- d) Compromiso: Esta etapa corresponde al acuerdo formal donde se establecen condiciones para la prestación de un servicio o la adquisición de un bien. El compromiso implica una obligación mutua entre las partes, asegurando que las condiciones pactadas se cumplan en los términos acordados.
- e) Control de Gestión: Este mecanismo tiene como objetivo evaluar la efectividad de la gestión institucional en función de los objetivos planteados y los resultados alcanzados. Se analizan los recursos utilizados, los planes implementados y los programas ejecutados, permitiendo identificar áreas de mejora y optimización.
- f) Control de Legalidad: Esta actividad se centra en la revisión y verificación del cumplimiento de las normas legales desde una perspectiva jurídica. Su propósito es asegurar que todas las acciones administrativas se realicen en concordancia con la legislación vigente, garantizando la transparencia y el estado de derecho.
- g) Control Presupuestario: Este proceso implica el seguimiento que realiza la Dirección General de Planeación Pública (DGPP) sobre los egresos en relación con los créditos presupuestarios asignados y sus modificaciones. Este control es esencial para la correcta gestión y fiscalización de los recursos públicos.
- h) Eficacia: Se refiere a la capacidad de lograr los efectos esperados de manera

satisfactoria, como el cumplimiento de políticas administrativas. La eficacia evalúa si los objetivos propuestos se alcanzan adecuadamente y si los recursos se utilizan de manera productiva.

- i) **Ética:** Es un conjunto de principios y valores que orientan la toma de decisiones y el comportamiento de las personas en las operaciones que llevan a cabo las entidades. La ética es clave para fomentar la confianza y la integridad en la gestión pública, contribuyendo a un ambiente de trabajo positivo.
- j) **Expediente de Contratación:** Este documento se compone de una colección de papeles que respaldan todo el proceso de contratación, desde su inicio hasta su culminación, incluyendo toda la información relevante que da sustento a la adquisición de bienes o servicios. Un expediente bien estructurado garantiza la transparencia y el cumplimiento de los procedimientos establecidos.
- k) **Plan Anual de Adquisiciones y Contrataciones:** Este plan consiste en la proyección y estimación de los requerimientos de bienes, servicios y obras que necesitaran las distintas áreas de una entidad, basado en las metas presupuestarias que se han fijado. Este instrumento es crucial para una planificación adecuada y un uso eficiente de los recursos públicos.
- l) **SIAF:** Este sistema es responsable de registrar todas las operaciones financieras de ingresos y gastos de una entidad. Su implementación asegura una gestión financiera precisa y transparente, lo que es fundamental para la rendición de cuentas y la supervisión de los recursos públicos.
- m) **Sistema Nacional de Presupuesto.-** El Presupuesto Público está orientada a viabilizar la Gestión de los Fondos de Recursos Públicos, según las políticas del Presupuesto Público, están dentro de los principios de transparencia, legalidad, eficiencia, y eficacia. Las actividades y Proyectos, constituyen las unidades básicas de Asignación de Fondos Público, contienen los componentes y las metas presupuestarias, que permite el

análisis del avance de la ejecución física en comparación con la ejecución presupuestaria, de los gastos y el grado de avance de los objetivos Institucionales.

- n) Sistema Nacional de Inversión Pública.- Es un Sistema que se rige por los principios de economía y eficiencia durante las fases del Proyecto, asimismo obliga a que todo proyecto como requisito previo a su ejecución deba tener estudios de pre- inversión, que sustenten que es socialmente rentable, sostenible en el tiempo.
- o) Términos de referencia.- “Es la descripción elaborada por el área usuaria, donde especifica las características técnicas y condiciones que contendrá la prestación del bien o servicio.”

## CAPITULO III METODOLOGÍA

### 3.1. TIPO DE INVESTIGACIÓN

La investigación aplicada se centra en la verificación de hipótesis causales formuladas a un nivel explicativo, lo que resulta esencial para optimizar los objetivos y metas de la organización. Este tipo de estudio es de naturaleza longitudinal, ya que se extiende desde el año 2015, permitiendo así un análisis detallado de las transformaciones, factores determinantes y resultados que han surgido a lo largo de este período.

Este enfoque metodológico permite no solo comprobar las hipótesis planteadas, sino también identificar tendencias y patrones a lo largo del tiempo. El hecho de analizar datos desde un periodo prolongado facilita una comprensión más profunda de cómo diferentes variables interactúan entre sí y afectan a la entidad. Además, al comprender las causales detrás de los cambios observados, los responsables de la toma de decisiones pueden implementar estrategias más efectivas que se alineen con las metas institucionales, asegurando así un avance continuo y sostenible hacia sus objetivos.

Dónde:

M : Muestra - Gobierno Regional de Tacna

X : Variables- Modalidades de Compra

Y : Variables - Procesos de Adquisiciones y Contrataciones

R : Relación - Relación entre las variables de estudio

### **3.2. NIVEL DE INVESTIGACIÓN**

El nivel de investigación es correlacional porque vamos a medir dos o más variables que se pretende ver si están o no relacionados en los mismos sujetos y después se analiza la correlación.

La correlación puede ser positiva (a más X mas Y), negativa (a más X menos Y) y de independencia estadística (X e Y). Si se prueba que existe correlación entre variables sirven para las predicciones.

### **3.3. DISEÑO DE INVESTIGACIÓN**

Se trata de un estudio de diseño retrospectivo y no experimental, ya que no es posible realizar modificaciones intencionadas en las variables independientes. Este tipo de investigación se centra en observar los fenómenos tal como ocurren en la realidad, con el objetivo de analizarlos posteriormente; además, se examinan situaciones que ya existen y que no han sido creadas por el investigador.

### **3.4. POBLACIÓN Y MUESTRA**

#### ***3.4.1. Población***

La población de estudio comprende los procesos de diversas compras llevados a cabo por la entidad que asciende a un número de (33) Bimestres dentro de diversos años correspondientes al Gobierno Regional de Tacna.

Asimismo, el Gobierno Regional de Tacna tiene un total de 403 servidores públicos los mismos que se encuentran distribuidos según detalle:

### 3.4.2. Muestra

Se aplicará la revisión (30) Bimestres que forman parte de las diferentes áreas del Gobierno Regional de Tacna, .se hizo una selección estratificada del número de bimestres de diversas adquisiciones, al 95 % de confianza y un error de 0.05.

#### 3.4.2.1. Selección de la Muestra:

El Universo físico está constituido por el Gobierno Regional de Tacna, la investigación se desarrollará analizando la base de datos que derivan del software autorizados por el Ministerio de Economía y Finanzas, para la selección de la muestra es:

Para que sea posible hallar la muestra de nuestra población aplicamos la siguiente fórmula:

$N$  = Población o Universo.

$Z$  = Valor de nivel de confianza.

$p$  = Proporción de individuos que poseen las características del estudio.

$q$  = Proporción de individuos que no poseen las características del estudio.

$e$  = Porcentaje o margen de error.

Los valores de la formula son los siguientes:

$N= 33$

$Z= 95\% \text{ --} 1,96$

$p= 50\% \text{ --} 0,5$

$q = 50\% \text{ --} 0,5$

$E= 5\% \text{ --} 0,05$

Reemplazando:



$$n = \frac{33 * (1.96^2) * (0.5 * 0.5)}{(0.05^2) * (33 - 1) + (1.96^2) * (0.5 * 0.5)}$$

$$n = 30$$

La muestra final, según la aplicación de la fórmula fue de 30 bimestres según base de datos del Gobierno Regional de Tacna.

### 3.5. VARIABLES

Variable Independiente – Modalidades de Compra

Indicadores:

Indicador X1= N° Convenio Marco.

Indicador X2= N° Procedimientos de Selección.

Indicador X3= N° Directas.

Variable Dependiente – Proceso de Adquisiciones y Contrataciones directas menores a 8 UIT.

Indicadores:

Indicador Y1= Monto Convenio Marco.

Indicador Y2= Monto Procedimientos de Selección.

Indicador Y3= Monto Directas.

### 3.6. TÉCNICAS DE RECOLECCIÓN DE DATOS

La técnica a utilizar es el análisis documental.

Se necesita aplicar los instrumentos siguientes:

- ✓ Análisis de contenido
- ✓ Observación

### **3.7. PROCESAMIENTO Y ANÁLISIS DE DATOS**

Para el análisis de datos, se utilizará la estadística descriptiva, que incluye tablas y figuras estadísticas, junto con las medidas de tendencia central y de dispersión. En el ámbito de la estadística inferencial, se llevarán a cabo pruebas de hipótesis utilizando los modelos Z, t, chi cuadrado y F. Si se va a utilizar el programa SPSS, también será importante mencionarlo.

Como parte del proceso de investigación y mejora de los servicios del Gobierno Regional de Tacna, hemos decidido realizar un análisis sobre las Modalidades de Compras y su impacto en los Procesos de Contrataciones y Adquisiciones. Esto nos permitirá tener una comprensión más clara de cómo influyen las Modalidades de Compra y recopilar información específica sobre los diferentes procesos de adquisiciones relacionados con estas modalidades.

## CAPÍTULO IV

### RESULTADOS

#### 4.1. ANÁLISIS ESTADÍSTICO DE LOS RESULTADOS

**Tabla 1**

*Informe bimestral a nivel de compromiso mayores a 3 UIT - 2012*

| Tablas para determinar datos - procedimientos de selección |      |            |            |               |             |
|--|------|------------|------------|---------------|-------------|
| N° expresión   | Años | Mes        | N° ordenes | Monto total   | Ejecución % |
| 1 er bimestre  | 2012 | Enero      | 01         | 201,813.55    | 0.781652926 |
|  |      | Febrero    | 03         | 81,679.60     | 0.316356847 |
| 2 do bimestre  | 2012 | Marzo      | 07         | 350,169.70    | 1.356257647 |
|  |      | Abril      | 19         | 2,398,061.97  | 9.288039156 |
| 3 er bimestre  | 2012 | Mayo       | 09         | 956,409.89    | 3.704313157 |
|  |      | Junio      | 13         | 1,699,541.09  | 6.582567252 |
| 4 to bimestre  | 2012 | Julio      | 22         | 1,603,124.31  | 6.209131186 |
|  |      | Agosto     | 11         | 1,153,606.69  | 4.468084746 |
| 5 to bimestre  | 2012 | Septiembre | 23         | 4,413,266.85  | 17.0932177  |
|  |      | Octubre    | 17         | 2,300,018.56  | 8.908302918 |
| 6 to bimestre  | 2012 | Noviembre  | 10         | 4,254,398.19  | 16.47789651 |
|  |      | Diciembre  | 37         | 6,406,728.08  | 24.81417996 |
| Total anual (servicio)                                     |      |            | 172        | 25,818,818.48 | 100         |

*Nota.* Registro en el (SIGA Y SIAF), de las adquisiciones son de diversos procesos dentro del año 2012 (ADP,ADS,CP,MC). Fuente: Autoría propia.

**Tabla 2**

*Informe bimestral a nivel de compromiso mayores a 3 UITs - 2013*

| N° expresión  | Años | Mes     | N° ordenes | Monto total  | Ejecución % |
|---------------|------|---------|------------|--------------|-------------|
| 1 er bimestre | 2013 | Enero   | 02         | 488,616.32   | 3.320394204 |
|               |      | Febrero | 04         | 370,259.85   | 2.516102328 |
| 2 do bimestre | 2013 | Marzo   | 21         | 2,806,678.42 | 19.0727947  |
|               |      | Abril   | 09         | 1,456,251.13 | 9.89596052  |
| 3 er bimestre | 2013 | Mayo    | 15         | 1,442,681.31 | 9.803746752 |
|               |      | Junio   | 15         | 1,294,668.90 | 8.797927814 |

|                        |      |            |     |               |             |
|------------------------|------|------------|-----|---------------|-------------|
| 4 to bimestre          | 2013 | Julio      | 06  | 486,642.40    | 3.306980423 |
|                        |      | Agosto     | 08  | 722,523.95    | 4.909914462 |
| 5 to bimestre          | 2013 | Septiembre | 12  | 3,226,896.02  | 21.92838512 |
|                        |      | Octubre    | 06  | 578,359.81    | 3.930246458 |
| 6 to bimestre          | 2013 | Noviembre  | 03  | 744,669.60    | 5.060405317 |
|                        |      | Diciembre  | 06  | 1,097,364.05  | 7.457141897 |
| Total anual (servicio) |      |            | 107 | 14,715,611.76 | 100         |

*Nota.* Registro en el (SIGA Y SIAF), de las adquisiciones son de diversos procesos dentro del año 2013 (ADP,ADS,CP,MC). Fuente: Autoría propia.

**Tabla 3**

*Informe bimestral a nivel de compromiso mayores a 3 UITs - 2014*

| N° expresión  | Años | Mes        | N° ordenes | Monto total  | Ejecución % |
|---------------|------|------------|------------|--------------|-------------|
| 1 er bimestre | 2014 | Enero      | 02         | 458,931.17   | 5.827951866 |
|               |      | Febrero    | 14         | 2,435,590.18 | 30.92947976 |
| 2 do bimestre | 2014 | Marzo      | 02         | 105,822.00   | 1.343830105 |
|               |      | Abril      | 01         | 221,214.59   | 2.809196818 |
| 3 er bimestre | 2014 | Mayo       | 03         | 360,858.94   | 4.582535836 |
|               |      | Junio      | 02         | 204,500.78   | 2.596948693 |
| 4 to bimestre | 2014 | Julio      | 05         | 624,058.96   | 7.924904251 |
|               |      | Agosto     | 03         | 1,399,908.28 | 17.7773893  |
| 5 to bimestre | 2014 | Septiembre | 07         | 415,183.40   | 5.27240037  |
|               |      | Octubre    | 08         | 773,110.00   | 9.817698516 |
| 6 to bimestre | 2014 | Noviembre  | 03         | 260,901.60   | 3.313180856 |
|               |      | Diciembre  | 11         | 614,576.25   | 7.804483628 |

*Nota.* Registro en el (SIGA Y SIAF), de las adquisiciones son de diversos procesos dentro del año 2014 (ADP,ADS,CP,MC). Fuente: Autoría propia.

**Tabla 4***Informe bimestral a nivel de compromiso mayores a 3 UITs - 2015*

| N° expresión           | Años | Mes        | N° ordenes | Monto total   | Ejecución % |
|------------------------|------|------------|------------|---------------|-------------|
| 1 er bimestre          | 2015 | Enero      | 03         | 255,799.19    | 1.888413484 |
|                        |      | Febrero    | 02         | 31,800.00     | 0.234760512 |
| 2 do bimestre          | 2015 | Marzo      | 01         | 255,262.34    | 1.88445024  |
|                        |      | Abril      | 03         | 533,029.28    | 3.935038574 |
| 3 er bimestre          | 2015 | Mayo       | 03         | 269,055.38    | 1.986276061 |
|                        |      | Junio      | 02         | 250,690.47    | 1.850698839 |
| 4 to bimestre          | 2015 | Julio      | 03         | 826,918.74    | 6.104649898 |
|                        |      | Agosto     | 02         | 263,210.12    | 1.943123979 |
| 5 to bimestre          | 2015 | Septiembre | 05         | 477,153.75    | 3.522542724 |
|                        |      | Octubre    | 08         | 1,221,582.84  | 9.018220532 |
| 6 to bimestre          | 2015 | Noviembre  | 09         | 657,366.00    | 4.852942726 |
|                        |      | Diciembre  | 04         | 8,503,851.20  | 62.77888243 |
| Total anual (servicio) |      |            | 45         | 13,545,719.31 | 100         |

*Nota.* Registro en el (SIGA Y SIAF), de las adquisiciones son de diversos procesos dentro del año 2015 (ADP,ADS,CP,MC). Fuente: Autoría propia.

**Tabla 5***Informe bimestral a nivel de compromiso mayores a 3 UITs - 2016*

| N° expresión           | Años | Mes        | N° ordenes | Monto total  | Ejecución % |
|------------------------|------|------------|------------|--------------|-------------|
| 1 er bimestre          | 2016 | Enero      | 01         | 254,309.38   | 10.01498305 |
|                        |      | Febrero    | 04         | 212,977.00   | 8.387268473 |
| 2 do bimestre          | 2016 | Marzo      | 04         | 363,269.20   | 14.30594059 |
|                        |      | Abril      | 02         | 174,011.00   | 6.852744542 |
| 3 er bimestre          | 2016 | Mayo       | 02         | 138,289.55   | 5.445994558 |
|                        |      | Junio      | 01         | 41,926.00    | 1.651091987 |
| 4 to bimestre          | 2016 | Julio      | 00         | 0.00         | 0           |
|                        |      | Agosto     | 01         | 40,557.30    | 1.597191075 |
| 5 to bimestre          | 2016 | Septiembre | 02         | 65,207.50    | 2.567943059 |
|                        |      | Octubre    | 01         | 90,000.00    | 3.544298974 |
| 6 to bimestre          | 2016 | Noviembre  | 05         | 759,350.00   | 29.90403807 |
|                        |      | Diciembre  | 01         | 399,392.24   | 15.72850563 |
| Total anual (servicio) |      |            | 24         | 2,539,289.17 | 100         |

*Nota.* Registro en el (SIGA Y SIAF), de las adquisiciones son de diversos procesos dentro del año 2016 (ADP,ADS,CP,MC). Fuente: Autoría propia.

**Tabla 6**

*Informe bimestral a nivel de compromiso mayores a 3 UITs - 2012*

| N° expresión         | Años | Mes        | N° ordenes | Monto total   | Ejecución % |
|----------------------|------|------------|------------|---------------|-------------|
| 1 er bimestre        | 2012 | Enero      | 7          | 963,167.00    | 1.259253819 |
|                      |      | Febrero    | 48         | 4,441,561.35  | 5.806940117 |
| 2 do bimestre        | 2012 | Marzo      | 56         | 6,267,318.56  | 8.19395269  |
|                      |      | Abril      | 31         | 1,487,659.17  | 1.944979937 |
| 3 er bimestre        | 2012 | Mayo       | 49         | 3,368,465.86  | 4.403964731 |
|                      |      | Junio      | 40         | 3,063,916.72  | 4.00579425  |
| 4 to bimestre        | 2012 | Julio      | 44         | 2,948,605.17  | 3.855034818 |
|                      |      | Agosto     | 43         | 7,647,252.15  | 9.998091165 |
| 5 to bimestre        | 2012 | Septiembre | 46         | 2,491,827.91  | 3.257839826 |
|                      |      | Octubre    | 75         | 12,057,549.10 | 15.7641559  |
| 6 to bimestre        | 2012 | Noviembre  | 127        | 16,799,711.98 | 21.96410536 |
|                      |      | Diciembre  | 96         | 14,950,086.66 | 19.54588739 |
| Total anual (compra) |      |            | 662        | 76,487,121.63 | 100         |

*Nota.* Registro en el (SIGA Y SIAF), de las adquisiciones son de diversos procesos dentro del año 2012 (ADP,ADS,CP,MC). Fuente: Autoría propia.

**Tabla 7**

*Informe bimestral a nivel de compromiso mayores a 3 UITs - 2013*

| N° expresión  | Años | Mes        | N° ordenes | Monto total   | Ejecución % |
|---------------|------|------------|------------|---------------|-------------|
| 1 er bimestre | 2013 | Enero      | 6          | 311,685.73    | 0.43005115  |
|               |      | Febrero    | 61         | 10,961,231.53 | 15.12385639 |
| 2 do bimestre | 2013 | Marzo      | 57         | 17,272,955.34 | 23.83251329 |
|               |      | Abril      | 26         | 2,074,552.60  | 2.862382344 |
| 3 er bimestre | 2013 | Mayo       | 38         | 1,931,018.81  | 2.664340325 |
|               |      | Junio      | 58         | 2,032,115.07  | 2.803828786 |
| 4 to bimestre | 2013 | Julio      | 70         | 4,442,646.44  | 6.129780817 |
|               |      | Agosto     | 80         | 7,242,752.90  | 9.993252533 |
| 5 to bimestre | 2013 | Septiembre | 83         | 10,074,732.89 | 13.90070204 |
|               |      | Octubre    | 48         | 2,699,996.06  | 3.725343504 |
| 6 to bimestre | 2013 | Noviembre  | 62         | 2,765,929.22  | 3.816315366 |

|                      |           |     |               |             |
|----------------------|-----------|-----|---------------|-------------|
|                      | Diciembre | 52  | 10,666,815.64 | 14.71763346 |
| Total anual (compra) |           | 641 | 72,476,432.23 | 100         |

*Nota.* Registro en el (SIGA Y SIAF), de las adquisiciones son de diversos procesos dentro del año 2013 (ADP,ADS,CP,MC). Fuente: Autoría propia.

### **Tabla 8**

*Informe bimestral a nivel de compromiso mayores a 3 UITs - 2014*

| N° expresión         | Años | Mes        | N° ordenes | Monto total   | Ejecución % |
|----------------------|------|------------|------------|---------------|-------------|
| 1 er bimestre        | 2014 | Enero      | 3          | 1,573,668.80  | 4.703767082 |
|                      |      | Febrero    | 20         | 2,928,877.37  | 8.754546675 |
| 2 do bimestre        | 2014 | Marzo      | 26         | 1,465,173.38  | 4.379469374 |
|                      |      | Abril      | 24         | 9,176,409.94  | 27.42870356 |
| 3 er bimestre        | 2014 | Mayo       | 17         | 973,087.06    | 2.90860115  |
|                      |      | Junio      | 11         | 4,874,069.29  | 14.56881313 |
| 4 to bimestre        | 2014 | Julio      | 10         | 455,629.26    | 1.361896426 |
|                      |      | Agosto     | 10         | 559,576.81    | 1.672600346 |
| 5 to bimestre        | 2014 | Septiembre | 21         | 874,958.69    | 2.615291022 |
|                      |      | Octubre    | 30         | 2,270,857.16  | 6.787694563 |
| 6 to bimestre        | 2014 | Noviembre  | 32         | 2,467,305.91  | 7.374888745 |
|                      |      | Diciembre  | 25         | 5,835,886.41  | 17.44372793 |
| Total anual (compra) |      |            | 229        | 33,455,500.08 | 100         |

*Nota.* Registro en el (SIGA Y SIAF), de las adquisiciones son de diversos procesos dentro del año 2014 (ADP,ADS,CP,MC). Fuente: Autoría propia.

**Tabla 9***Informe bimestral a nivel de compromiso mayores a 3 UITs - 2015*

| N° expresión         | Años | Mes        | N° ordenes | Monto total   | Ejecución % |
|----------------------|------|------------|------------|---------------|-------------|
| 1 er bimestre        | 2015 | Enero      | 0          | 0.00          | 0           |
|                      |      | Febrero    | 2          | 455,543.50    | 4.531619599 |
| 2 do bimestre        | 2015 | Marzo      | 3          | 78,338.20     | 0.77928655  |
|                      |      | Abril      | 5          | 949,200.00    | 9.442376685 |
| 3 er bimestre        | 2015 | Mayo       | 8          | 596,795.45    | 5.936754575 |
|                      |      | Junio      | 7          | 2,291,025.73  | 22.79048455 |
| 4 to bimestre        | 2015 | Julio      | 11         | 968,001.55    | 9.629409257 |
|                      |      | Agosto     | 3          | 143,880.70    | 1.431285047 |
| 5 to bimestre        | 2015 | Septiembre | 29         | 1,645,816.15  | 16.37211972 |
|                      |      | Octubre    | 11         | 1,093,571.94  | 10.87854845 |
| 6 to bimestre        | 2015 | Noviembre  | 6          | 778,238.58    | 7.741700193 |
|                      |      | Diciembre  | 14         | 1,052,142.04  | 10.46641537 |
| Total anual (compra) |      |            | 99         | 10,052,553.84 | 100         |

*Nota.* Registro en el (SIGA Y SIAF), de las adquisiciones son de diversos procesos dentro del año 2014 (ADP,ADS,CP,MC). Fuente: Autoría propia.

**Tabla 10***Informe bimestral a nivel de compromiso mayores a 3 UITs - 2016*

| N° expresión         | Años | Mes        | N° ordenes | Monto total  | Ejecución % |
|----------------------|------|------------|------------|--------------|-------------|
| 1 er bimestre        | 2016 | Enero      | 1          | 251,024.00   | 3.404220801 |
|                      |      | Febrero    | 8          | 724,409.00   | 9.823953829 |
| 2 do bimestre        | 2016 | Marzo      | 8          | 558,494.01   | 7.573924907 |
|                      |      | Abril      | 10         | 862,953.39   | 11.70280085 |
| 3 er bimestre        | 2016 | Mayo       | 4          | 431,632.20   | 5.85350928  |
|                      |      | Junio      | 10         | 942,060.39   | 12.77559745 |
| 4 to bimestre        | 2016 | Julio      | 2          | 1,090,356.00 | 14.78668404 |
|                      |      | Agosto     | 1          | 203,100.00   | 2.754307336 |
| 5 to bimestre        | 2016 | Septiembre | 6          | 618,170.88   | 8.383222991 |
|                      |      | Octubre    | 1          | 385,800.00   | 5.231963417 |
| 6 to bimestre        | 2016 | Noviembre  | 6          | 1,186,474.90 | 16.09018474 |
|                      |      | Diciembre  | 2          | 119,430.00   | 1.619630355 |
| Total anual (compra) |      |            | 59         | 7,373,904.77 | 100         |



*Nota.* Registro en el (SIGA Y SIAF), de las adquisiciones son de diversos procesos dentro del año 2016 (ADP,ADS,CP,MC). Fuente: Autoría propia.

**Tabla 11**

*Resumen de datos - mínimo 30 (expresado en bimestre)*

| N° datos     | Año  | Año  | Servicio             | Compra                | Total                 |
|--------------|------|------|----------------------|-----------------------|-----------------------|
| 01           | 2012 |      | 283,493.15           | 5,404,728.35          | 5,688,221.50          |
| 02           | 2012 |      | 2,748,231.67         | 7,754,977.73          | 10,503,209.40         |
| 03           | 2012 |      | 2,655,950.98         | 6,432,382.58          | 9,088,333.56          |
| 04           | 2012 |      | 2,756,731.00         | 10,595,857.32         | 13,352,588.32         |
| 05           | 2012 |      | 6,713,285.41         | 14,549,377.01         | 21,262,662.42         |
| 06           | 2012 |      | 10,661,126.27        | 31,749,798.64         | 42,410,924.91         |
| 07           |      | 2013 | 858,876.17           | 11,272,917.26         | 12,131,793.43         |
| 08           |      | 2013 | 4,262,929.55         | 19,347,507.94         | 23,610,437.49         |
| 09           |      | 2013 | 2,737,350.21         | 3,963,133.88          | 6,700,484.09          |
| 10           |      | 2013 | 1,209,166.35         | 11,685,399.34         | 12,894,565.69         |
| 11           |      | 2013 | 3,805,255.83         | 12,774,728.95         | 16,579,984.78         |
| 12           |      | 2013 | 1,842,033.65         | 13,432,744.86         | 15,274,778.51         |
| 13           | 2014 |      | 2,894,521.35         | 4,502,546.17          | 7,397,067.52          |
| 14           | 2014 |      | 327,036.59           | 10,641,583.32         | 10,968,619.91         |
| 15           | 2014 |      | 565,359.72           | 5,847,156.35          | 6,412,516.07          |
| 16           | 2014 |      | 2,023,967.24         | 1,015,206.07          | 3,039,173.31          |
| 17           | 2014 |      | 1,188,293.40         | 3,145,815.85          | 4,334,109.25          |
| 18           | 2014 |      | 875,477.85           | 8,303,192.32          | 9,178,670.17          |
| 19           |      | 2015 | 287,599.19           | 455,543.50            | 743,142.69            |
| 20           |      | 2015 | 788,291.62           | 1,027,538.20          | 1,815,829.82          |
| 21           |      | 2015 | 519,745.85           | 2,887,821.18          | 3,407,567.03          |
| 22           |      | 2015 | 2,023,967.24         | 1,111,882.25          | 3,135,849.49          |
| 23           |      | 2015 | 1,698,736.59         | 2,739,388.09          | 4,438,124.68          |
| 24           |      | 2015 | 9,161,217.20         | 1,830,380.62          | 10,991,597.82         |
| 25           | 2016 |      | 467,286.38           | 975,433.00            | 1,442,719.38          |
| 26           | 2016 |      | 537,280.20           | 1,421,447.40          | 1,958,727.60          |
| 27           | 2016 |      | 180,215.55           | 1,373,692.59          | 1,553,908.14          |
| 28           | 2016 |      | 40,557.30            | 1,293,456.00          | 1,334,013.30          |
| 29           | 2016 |      | 155,207.50           | 1,003,970.88          | 1,159,178.38          |
| 30           | 2016 |      | 1,158,742.24         | 1,305,904.90          | 2,464,647.14          |
| <b>Total</b> |      |      | <b>65,427,933.25</b> | <b>199,845,512.55</b> | <b>265,273,445.80</b> |

*Nota.* Consolidado de las adquisiciones realizadas por la modalidad de procedimientos de selección del año 2012 al 2016 (ADP,ADS,CP,MC). Fuente: Autoría propia.

**Tabla 12**

*Informe bimestral a nivel de compromiso acuerdo marco - 2012*

| N° expresión           | Años | Mes        | N° ordenes | Monto total | Ejecución % |
|------------------------|------|------------|------------|-------------|-------------|
| 1 er bimestre          | 2012 | Enero      |            | 0.00        | 0.00        |
|                        |      | Febrero    |            | 0.00        | 0.00        |
| 2 do bimestre          | 2012 | Marzo      |            | 0.00        | 0.00        |
|                        |      | Abril      |            | 0.00        | 0.00        |
| 3 er bimestre          | 2012 | Mayo       |            | 0.00        | 0.00        |
|                        |      | Junio      |            | 0.00        | 0.00        |
| 4 to bimestre          | 2012 | Julio      |            | 0.00        | 0.00        |
|                        |      | Agosto     |            | 0.00        | 0.00        |
| 5 to bimestre          | 2012 | Septiembre |            | 0.00        | 0.00        |
|                        |      | Octubre    |            | 0.00        | 0.00        |
| 6 to bimestre          | 2012 | Noviembre  |            | 0.00        | 0.00        |
|                        |      | Diciembre  |            | 0.00        | 0.00        |
| Total anual (servicio) |      |            | 0          | 0.00        | 0.00        |

*Nota.* Registro en el (SIGA Y SIAF), de las adquisiciones son de diversos procesos dentro del año 2012 (ADP,ADS,CP,MC). Fuente: Autoría propia.

**Tabla 13**

*Informe bimestral a nivel de compromiso acuerdo marco - 2013*

| N° expresión  | Años | Mes        | N° ordenes | Monto total | Ejecución % |
|---------------|------|------------|------------|-------------|-------------|
| 1 er bimestre | 2013 | Enero      |            | 0.00        | 0.00        |
|               |      | Febrero    |            | 0.00        | 0.00        |
| 2 do bimestre | 2013 | Marzo      |            | 0.00        | 0.00        |
|               |      | Abril      |            | 0.00        | 0.00        |
| 3 er bimestre | 2013 | Mayo       |            | 0.00        | 0.00        |
|               |      | Junio      |            | 0.00        | 0.00        |
| 4 to bimestre | 2013 | Julio      |            | 0.00        | 0.00        |
|               |      | Agosto     |            | 0.00        | 0.00        |
| 5 to bimestre | 2013 | Septiembre |            | 0.00        | 0.00        |

|                               |      |           |          |             |
|-------------------------------|------|-----------|----------|-------------|
|                               |      | Octubre   | 0.00     | 0.00        |
| 6 to bimestre                 | 2013 | Noviembre | 0.00     | 0.00        |
|                               |      | Diciembre | 0.00     | 0.00        |
| <b>Total anual (servicio)</b> |      |           | <b>0</b> | <b>0.00</b> |

*Nota.* Registro en el (SIGA Y SIAF), de las adquisiciones son de diversos procesos dentro del año 2013 (ADP,ADS,CP,MC). Fuente: Autoría propia.

**Tabla 14**

*Informe bimestral a nivel de compromiso acuerdo marco - 2014*

| N° expresión                  | Años | Mes        | N° ordenes | Monto total | Ejecución % |
|-------------------------------|------|------------|------------|-------------|-------------|
| 1 er bimestre                 | 2014 | Enero      |            | 0.00        | 0.00        |
|                               |      | Febrero    |            | 0.00        | 0.00        |
| 2 do bimestre                 | 2014 | Marzo      |            | 0.00        | 0.00        |
|                               |      | Abril      |            | 0.00        | 0.00        |
| 3 er bimestre                 | 2014 | Mayo       |            | 0.00        | 0.00        |
|                               |      | Junio      |            | 0.00        | 0.00        |
| 4 to bimestre                 | 2014 | Julio      |            | 0.00        | 0.00        |
|                               |      | Agosto     |            | 0.00        | 0.00        |
| 5 to bimestre                 | 2014 | Septiembre |            | 0.00        | 0.00        |
|                               |      | Octubre    |            | 0.00        | 0.00        |
| 6 to bimestre                 | 2014 | Noviembre  |            | 0.00        | 0.00        |
|                               |      | Diciembre  |            | 0.00        | 0.00        |
| <b>Total anual (servicio)</b> |      |            | <b>0</b>   | <b>0.00</b> | <b>0.00</b> |

*Nota.* Registro en el (SIGA Y SIAF), de las adquisiciones son de diversos procesos dentro del año 2014 (ADP,ADS,CP,MC). Fuente: Autoría propia.

**Tabla 15**

*Informe bimestral a nivel de compromiso acuerdo marco - 2015*

| N° expresión  | Años | Mes     | N° ordenes | Monto total | Ejecución % |
|---------------|------|---------|------------|-------------|-------------|
| 1 er bimestre | 2015 | Enero   |            | 0.00        | 0.00        |
|               |      | Febrero |            | 0.00        | 0.00        |
| 2 do bimestre | 2015 | Marzo   |            | 0.00        | 0.00        |
|               |      | Abril   |            | 0.00        | 0.00        |
| 3 er bimestre | 2015 | Mayo    |            | 0.00        | 0.00        |
|               |      | Junio   |            | 0.00        | 0.00        |
| 4 to bimestre | 2015 | Julio   |            | 0.00        | 0.00        |

|                        |      |            |      |      |
|------------------------|------|------------|------|------|
|                        |      | Agosto     | 0.00 | 0.00 |
| 5 to bimestre          | 2015 | Septiembre | 0.00 | 0.00 |
|                        |      | Octubre    | 0.00 | 0.00 |
| 6 to bimestre          | 2015 | Noviembre  | 0.00 | 0.00 |
|                        |      | Diciembre  | 0.00 | 0.00 |
| Total anual (servicio) |      |            | 0    | 0.00 |

*Nota.* Registro en el (SIGA Y SIAF), de las adquisiciones son de diversos procesos dentro del año 2014 (ADP,ADS,CP,MC). Fuente: Autoría propia.

### Tabla 16

*Informe bimestral a nivel de compromiso acuerdo marco - 2016*

| N° expresión           | Años | Mes        | N° ordenes | Monto total | Ejecución % |
|------------------------|------|------------|------------|-------------|-------------|
| 1 er bimestre          | 2016 | Enero      |            | 0.00        | 0.00        |
|                        |      | Febrero    |            | 0.00        | 0.00        |
| 2 do bimestre          | 2016 | Marzo      |            | 0.00        | 0.00        |
|                        |      | Abril      |            | 0.00        | 0.00        |
| 3 er bimestre          | 2016 | Mayo       |            | 0.00        | 0.00        |
|                        |      | Junio      |            | 0.00        | 0.00        |
| 4 to bimestre          | 2016 | Julio      |            | 0.00        | 0.00        |
|                        |      | Agosto     |            | 0.00        | 0.00        |
| 5 to bimestre          | 2016 | Septiembre |            | 0.00        | 0.00        |
|                        |      | Octubre    |            | 0.00        | 0.00        |
| 6 to bimestre          | 2016 | Noviembre  |            | 0.00        | 0.00        |
|                        |      | Diciembre  |            | 0.00        | 0.00        |
| Total anual (servicio) |      |            | 0          | 0.00        | 0.00        |

*Nota.* Registro en el (SIGA Y SIAF), de las adquisiciones son de diversos procesos dentro del año 2016 (ADP,ADS,CP,MC). Fuente: Autoría propia.

**Tabla 17***Informe bimestral a nivel de compromiso acuerdo marco - 2012*

| N° Expresión         | Años | Mes        | N° Ordenes | Monto Total | Ejecución % |
|----------------------|------|------------|------------|-------------|-------------|
| 1 er Bimestre        | 2012 | Enero      |            | 0.00        | 0.00        |
|                      |      | Febrero    |            | 0.00        | 0.00        |
| 2 do Bimestre        | 2012 | Marzo      |            | 0.00        | 0.00        |
|                      |      | abril      |            | 0.00        | 0.00        |
| 3 er Bimestre        | 2012 | Mayo       |            | 0.00        | 0.00        |
|                      |      | Junio      |            | 0.00        | 0.00        |
| 4 to Bimestre        | 2012 | Julio      |            | 0.00        | 0.00        |
|                      |      | Agosto     |            | 0.00        | 0.00        |
| 5 to Bimestre        | 2012 | Septiembre |            | 0.00        | 0.00        |
|                      |      | Octubre    |            | 0.00        | 0.00        |
| 6 to Bimestre        | 2012 | Noviembre  |            | 0.00        | 0.00        |
|                      |      | Diciembre  |            | 0.00        | 0.00        |
| Total anual (compra) |      |            | 0          | 0.00        | 0.00        |

*Nota.* Registro en el (SIGA Y SIAF), de las adquisiciones son de diversos procesos dentro del año 2012 (ADP,ADS,CP,MC). Fuente: Autoría propia.

**Tabla 18***Informe bimestral a nivel de compromiso acuerdo marco - 2013*

| N° expresión         | Años | Mes        | N° ordenes | Monto total | Ejecución % |
|----------------------|------|------------|------------|-------------|-------------|
| 1 er bimestre        | 2013 | Enero      |            | 0.00        | 0.00        |
|                      |      | Febrero    |            | 0.00        | 0.00        |
| 2 do bimestre        | 2013 | Marzo      |            | 0.00        | 0.00        |
|                      |      | Abril      |            | 0.00        | 0.00        |
| 3 er bimestre        | 2013 | Mayo       |            | 0.00        | 0.00        |
|                      |      | Junio      |            | 0.00        | 0.00        |
| 4 to bimestre        | 2013 | Julio      |            | 0.00        | 0.00        |
|                      |      | Agosto     |            | 0.00        | 0.00        |
| 5 to bimestre        | 2013 | Septiembre |            | 0.00        | 0.00        |
|                      |      | Octubre    |            | 0.00        | 0.00        |
| 6 to bimestre        | 2013 | Noviembre  |            | 0.00        | 0.00        |
|                      |      | Diciembre  |            | 0.00        | 0.00        |
| Total anual (compra) |      |            | 0          | 0.00        | 0.00        |

*Nota.* Registro en el (SIGA Y SIAF), de las adquisiciones son de diversos procesos dentro del año 2013 (ADP,ADS,CP,MC). Fuente: Autoría propia.

**Tabla 19**

*Informe bimestral a nivel de compromiso acuerdo marco - 2014*

| N° expresión         | Años | Mes        | N° ordenes | Monto total | Ejecución % |
|----------------------|------|------------|------------|-------------|-------------|
| 1 er bimestre        | 2014 | Enero      |            | 0.00        | 0.00        |
|                      |      | Febrero    |            | 0.00        | 0.00        |
| 2 do bimestre        | 2014 | Marzo      |            | 0.00        | 0.00        |
|                      |      | Abril      |            | 0.00        | 0.00        |
| 3 er bimestre        | 2014 | Mayo       |            | 0.00        | 0.00        |
|                      |      | Junio      |            | 0.00        | 0.00        |
| 4 to bimestre        | 2014 | Julio      |            | 0.00        | 0.00        |
|                      |      | Agosto     |            | 0.00        | 0.00        |
| 5 to bimestre        | 2014 | Septiembre |            | 0.00        | 0.00        |
|                      |      | Octubre    |            | 0.00        | 0.00        |
| 6 to bimestre        | 2014 | Noviembre  |            | 0.00        | 0.00        |
|                      |      | Diciembre  |            | 0.00        | 0.00        |
| Total anual (compra) |      |            | 0          | 0.00        | 0.00        |

*Nota.* Registro en el (SIGA Y SIAF), de las adquisiciones son de diversos procesos dentro del año 2014 (ADP,ADS,CP,MC). Fuente: Autoría propia.

**Tabla 20**

*Informe bimestral a nivel de compromiso acuerdo marco – 2015*

| N° expresión  | Años | Mes        | N° ordenes | Monto total | Ejecución % |
|---------------|------|------------|------------|-------------|-------------|
| 1 er bimestre | 2015 | Enero      |            | 0.00        | 0.00        |
|               |      | Febrero    |            | 0.00        | 0.00        |
| 2 do bimestre | 2015 | Marzo      |            | 0.00        | 0.00        |
|               |      | Abril      |            | 0.00        | 0.00        |
| 3 er bimestre | 2015 | Mayo       |            | 0.00        | 0.00        |
|               |      | Junio      |            | 0.00        | 0.00        |
| 4 to bimestre | 2015 | Julio      |            | 0.00        | 0.00        |
|               |      | Agosto     |            | 0.00        | 0.00        |
| 5 to bimestre | 2015 | Septiembre |            | 0.00        | 0.00        |

|                      |  |           |      |      |
|----------------------|--|-----------|------|------|
|                      |  | Octubre   | 0.00 | 0.00 |
|                      |  | Noviembre | 0.00 | 0.00 |
|                      |  | Diciembre | 0.00 | 0.00 |
| 6 to bimestre        |  | 2015      |      |      |
| Total anual (compra) |  | 0         | 0.00 | 0.00 |

*Nota.* Registro en el (SIGA Y SIAF), de las adquisiciones son de diversos procesos dentro del año 2014 (ADP,ADS,CP,MC). Fuente: Autoría propia.

**Tabla 21**

*Informe bimestral a nivel de compromiso acuerdo marco - 2016*

| N° expresión         | Años | Mes        | N° ordenes | Monto total | Ejecución % |
|----------------------|------|------------|------------|-------------|-------------|
| 1 er bimestre        | 2016 | Enero      | 10         | 12,386.95   | 1.6385482   |
|                      |      | Febrero    | 37         | 46,951.48   | 6.21075106  |
| 2 do bimestre        | 2016 | Marzo      | 37         | 53,228.41   | 7.0410646   |
|                      |      | Abril      | 32         | 50,697.55   | 6.70628194  |
| 3 er bimestre        | 2016 | Mayo       | 24         | 466,225.26  | 61.6723696  |
|                      |      | Junio      | 3          | 6,248.69    | 0.82657795  |
| 4 to bimestre        | 2016 | Julio      | 0          | 0.00        | 0.00        |
|                      |      | Agosto     | 0          | 0.00        | 0.00        |
| 5 to bimestre        | 2016 | Septiembre | 0          | 0.00        | 0.00        |
|                      |      | Octubre    | 0          | 0.00        | 0.00        |
| 6 to bimestre        | 2016 | Noviembre  | 5          | 2,924.55    | 0.38686005  |
|                      |      | Diciembre  | 30         | 117,308.16  | 15.5175466  |
| Total anual (compra) |      |            | 178        | 755,971.05  | 100         |

*Nota.* Registro en el (SIGA Y SIAF), de las adquisiciones son de diversos procesos dentro del año 2016 (CEE). Fuente: Autoría propia.

**Tabla 22**

*Resumen de datos - mínimo 30 (expresado en bimestre)*

| N° datos | Año  | Año | Servicio | Compra | Total |
|----------|------|-----|----------|--------|-------|
| 01       | 2012 |     | 0.00     | 0.00   | 0.00  |
| 02       | 2012 |     | 0.00     | 0.00   | 0.00  |
| 03       | 2012 |     | 0.00     | 0.00   | 0.00  |
| 04       | 2012 |     | 0.00     | 0.00   | 0.00  |
| 05       | 2012 |     | 0.00     | 0.00   | 0.00  |
| 06       | 2012 |     | 0.00     | 0.00   | 0.00  |

|              |      |      |             |                   |                   |
|--------------|------|------|-------------|-------------------|-------------------|
| 07           |      | 2013 | 0.00        | 0.00              | 0.00              |
| 08           |      | 2013 | 0.00        | 0.00              | 0.00              |
| 09           |      | 2013 | 0.00        | 0.00              | 0.00              |
| 10           |      | 2013 | 0.00        | 0.00              | 0.00              |
| 11           |      | 2013 | 0.00        | 0.00              | 0.00              |
| 12           |      | 2013 | 0.00        | 0.00              | 0.00              |
| 13           | 2014 |      | 0.00        | 0.00              | 0.00              |
| 14           | 2014 |      | 0.00        | 0.00              | 0.00              |
| 15           | 2014 |      | 0.00        | 0.00              | 0.00              |
| 16           | 2014 |      | 0.00        | 0.00              | 0.00              |
| 17           | 2014 |      | 0.00        | 0.00              | 0.00              |
| 18           | 2014 |      | 0.00        | 0.00              | 0.00              |
| 19           |      | 2015 | 0.00        | 0.00              | 0.00              |
| 20           |      | 2015 | 0.00        | 0.00              | 0.00              |
| 21           |      | 2015 | 0.00        | 0.00              | 0.00              |
| 22           |      | 2015 | 0.00        | 0.00              | 0.00              |
| 23           |      | 2015 | 0.00        | 0.00              | 0.00              |
| 24           |      | 2015 | 0.00        | 0.00              | 0.00              |
| 25           | 2016 |      | 0.00        | 59,338.43         | 59,338.43         |
| 26           | 2016 |      | 0.00        | 103,925.96        | 103,925.96        |
| 27           | 2016 |      | 0.00        | 472,473.95        | 472,473.95        |
| 28           | 2016 |      | 0.00        | 0.00              | 0.00              |
| 29           | 2016 |      | 0.00        | 0.00              | 0.00              |
| 30           | 2016 |      | 0.00        | 120,232.71        | 120,232.71        |
| <b>Total</b> |      |      | <b>0.00</b> | <b>755,971.05</b> | <b>755,971.05</b> |

*Nota.* consolidado de las adquisiciones realizadas por la modalidad de convenio marco del año 2012 al 2016 (CEE). Fuente: Autoría propia.



## Tablas para determinar datos - directas

### Tabla 23

*Informe bimestral a nivel de compromiso directas - 2012*

| N° expresión           | Años | Mes        | N° ordenes | Monto total   | Ejecución % |
|------------------------|------|------------|------------|---------------|-------------|
| 1 er bimestre          | 2012 | Enero      | 113        | 160,495.26    | 1.2814      |
|                        |      | Febrero    | 526        | 1,057,490.03  | 8.4433      |
| 2 do bimestre          | 2012 | Marzo      | 762        | 1,398,369.14  | 11.1650     |
|                        |      | Abril      | 539        | 903,199.76    | 7.2114      |
| 3 er bimestre          | 2012 | Mayo       | 751        | 1,209,862.07  | 9.6599      |
|                        |      | Junio      | 499        | 786,176.92    | 6.2770      |
| 4 to bimestre          | 2012 | Julio      | 645        | 1,008,456.07  | 8.0518      |
|                        |      | Agosto     | 538        | 881,069.82    | 7.0347      |
| 5 to bimestre          | 2012 | Septiembre | 553        | 906,230.41    | 7.2356      |
|                        |      | Octubre    | 725        | 1,392,568.05  | 11.1186     |
| 6 to bimestre          | 2012 | Noviembre  | 632        | 1,345,168.33  | 10.7402     |
|                        |      | Diciembre  | 774        | 1,475,545.42  | 11.7811     |
| Total anual (servicio) |      |            | 7057       | 12,524,631.28 | 100         |

*Nota.* Registro en el (SIGA Y SIAF), de las adquisiciones son de diversos procesos dentro del año 2012 (CEE). Fuente: Autoría propia.

### Tabla 24

*Informe bimestral a nivel de compromiso directas - 2013*

| N° expresión  | Años | Mes        | N° ordenes | Monto total  | Ejecución % |
|---------------|------|------------|------------|--------------|-------------|
| 1 er bimestre | 2013 | Enero      | 330        | 462,057.97   | 2.6934      |
|               |      | Febrero    | 690        | 1,203,707.28 | 7.0166      |
| 2 do bimestre | 2013 | Marzo      | 658        | 1,310,352.41 | 7.6383      |
|               |      | Abril      | 732        | 1,336,851.22 | 7.7927      |
| 3 er bimestre | 2013 | Mayo       | 775        | 1,659,079.95 | 9.6711      |
|               |      | Junio      | 792        | 1,333,085.48 | 7.7708      |
| 4 to bimestre | 2013 | Julio      | 1172       | 2,142,382.21 | 12.4883     |
|               |      | Agosto     | 823        | 1,480,314.02 | 8.6290      |
| 5 to bimestre | 2013 | Septiembre | 823        | 1,731,892.45 | 10.0955     |
|               |      | Octubre    | 683        | 1,304,671.21 | 7.6052      |
| 6 to bimestre | 2013 | Noviembre  | 854        | 1,717,423.09 | 10.0112     |
|               |      | Diciembre  | 756        | 1,473,250.01 | 8.5878      |

|                        |      |               |     |
|------------------------|------|---------------|-----|
| Total anual (servicio) | 9088 | 17,155,067.30 | 100 |
|------------------------|------|---------------|-----|

*Nota.* Registro en el (SIGA Y SIAF), de las adquisiciones son de diversos procesos dentro del año 2013 (CEE). Fuente: Autoría propia.

**Tabla 25**

*Informe bimestral a nivel de compromiso directas - 2014*

| N° expresión           | Años | Mes        | N° ordenes | Monto total   | Ejecución % |
|------------------------|------|------------|------------|---------------|-------------|
| 1 er bimestre          | 2014 | Enero      | 322        | 529,637.24    | 4.3661      |
|                        |      | Febrero    | 596        | 1,117,705.68  | 9.2139      |
| 2 do bimestre          | 2014 | Marzo      | 558        | 1,174,190.89  | 9.6795      |
|                        |      | Abril      | 523        | 875,742.54    | 7.2192      |
| 3 er bimestre          | 2014 | Mayo       | 504        | 925,428.38    | 7.6288      |
|                        |      | Junio      | 543        | 1,007,617.76  | 8.3064      |
| 4 to bimestre          | 2014 | Julio      | 546        | 1,160,847.85  | 9.5695      |
|                        |      | Agosto     | 560        | 1,045,017.86  | 8.6147      |
| 5 to bimestre          | 2014 | Septiembre | 386        | 707,137.51    | 5.8293      |
|                        |      | Octubre    | 463        | 904,003.71    | 7.4522      |
| 6 to bimestre          | 2014 | Noviembre  | 621        | 1,391,297.49  | 11.4692     |
|                        |      | Diciembre  | 573        | 1,292,063.81  | 10.6512     |
| Total anual (servicio) |      |            | 6195       | 12,130,690.72 | 100         |

*Nota.* Registro en el (SIGA Y SIAF), de las adquisiciones son de diversos procesos dentro del año 2014 (CEE). Fuente: Autoría propia.

**Tabla 26**

*Informe bimestral a nivel de compromiso directas - 2015*

| N° expresión  | Años | Mes        | N° ordenes | Monto total  | Ejecución % |
|---------------|------|------------|------------|--------------|-------------|
| 1 er bimestre | 2015 | Enero      | 204        | 283,693.89   | 1.6189      |
|               |      | Febrero    | 569        | 1,179,448.40 | 6.7303      |
| 2 do bimestre | 2015 | Marzo      | 649        | 1,284,386.98 | 7.3292      |
|               |      | Abril      | 556        | 939,336.04   | 5.3602      |
| 3 er bimestre | 2015 | Mayo       | 586        | 1,144,171.96 | 6.5290      |
|               |      | Junio      | 612        | 1,266,551.98 | 7.2274      |
| 4 to bimestre | 2015 | Julio      | 783        | 1,654,787.09 | 9.4428      |
|               |      | Agosto     | 911        | 2,103,399.18 | 12.0027     |
| 5 to bimestre | 2015 | Septiembre | 839        | 1,707,665.04 | 9.7445      |
|               |      | Octubre    | 940        | 1,789,260.77 | 10.2101     |

|                        |      |           |      |               |         |
|------------------------|------|-----------|------|---------------|---------|
| 6 to bimestre          | 2015 | Noviembre | 885  | 1,906,490.34  | 10.8791 |
|                        |      | Diciembre | 1142 | 2,265,157.92  | 12.9258 |
| Total anual (servicio) |      |           | 8676 | 17,524,349.59 | 100     |

*Nota.* Registro en el (SIGA Y SIAF), de las adquisiciones son de diversos procesos dentro del año 2014 (CEE). Fuente: Autoría propia.

**Tabla 27**

*Informe bimestral a nivel de compromiso directas - 2016*

| N° expresión           | Años | Mes        | N° ordenes | Monto total   | Ejecución % |
|------------------------|------|------------|------------|---------------|-------------|
| 1 er bimestre          | 2016 | Enero      | 421        | 724,238.81    | 3.3742      |
|                        |      | Febrero    | 831        | 1,881,242.39  | 8.7646      |
| 2 do bimestre          | 2016 | Marzo      | 872        | 1,872,166.78  | 8.7223      |
|                        |      | Abril      | 755        | 2,197,867.68  | 10.2397     |
| 3 er bimestre          | 2016 | Mayo       | 741        | 1,774,870.59  | 8.2690      |
|                        |      | Junio      | 843        | 1,916,913.57  | 8.9308      |
| 4 to bimestre          | 2016 | Julio      | 701        | 1,784,700.26  | 8.3148      |
|                        |      | Agosto     | 803        | 1,844,336.21  | 8.5927      |
| 5 to bimestre          | 2016 | Septiembre | 782        | 1,979,399.94  | 9.2219      |
|                        |      | Octubre    | 712        | 1,626,716.01  | 7.5788      |
| 6 to bimestre          | 2016 | Noviembre  | 697        | 1,633,675.06  | 7.6112      |
|                        |      | Diciembre  | 735        | 2,227,962.63  | 10.3800     |
| Total anual (servicio) |      |            | 8893       | 21,464,089.93 | 100         |

*Nota.* Registro en el (SIGA Y SIAF), de las adquisiciones son de diversos procesos dentro del año 2016 (CEE). Fuente: Autoría propia.

**Tabla 28**

*Informe bimestral a nivel de compromiso directas - 2012*

| N° expresión  | Años | Mes     | N° ordenes | Monto total  | Ejecución % |
|---------------|------|---------|------------|--------------|-------------|
| 1 er bimestre | 2012 | Enero   |            |              | 0.0000      |
|               |      | Febrero | 542        | 1,587,006.16 | 8.7228      |
| 2 do bimestre | 2012 | Marzo   |            |              | 0.0000      |
|               |      | Abril   | 1436       | 3,383,611.92 | 18.5975     |
| 3 er bimestre | 2012 | Mayo    |            |              | 0.0000      |
|               |      | Junio   | 1243       | 3,059,534.21 | 16.8163     |
| 4 to bimestre | 2012 | Julio   |            |              | 0.0000      |

|                      |      |            |      |               |         |
|----------------------|------|------------|------|---------------|---------|
| 5 to bimestre        | 2012 | Agosto     | 1020 | 2,482,961.01  | 13.6472 |
|                      |      | Septiembre |      |               | 0.0000  |
|                      |      | Octubre    | 1174 | 3,086,868.36  | 16.9665 |
| 6 to bimestre        | 2012 | Noviembre  |      |               | 0.0000  |
|                      |      | Diciembre  | 1548 | 4,593,883.63  | 25.2496 |
| Total anual (compra) |      |            | 6963 | 18,193,865.29 | 100     |

*Nota.* Registro en el (SIGA Y SIAF), de las adquisiciones son de diversos procesos dentro del año 2012 (CEE). Fuente: Autoría propia.

### Tabla 29

*Informe bimestral a nivel de compromiso directas - 2013*

| Nº expresión         | Años | Mes        | Nº ordenes | Monto total   | Ejecución % |
|----------------------|------|------------|------------|---------------|-------------|
| 1 er bimestre        | 2013 | Enero      |            |               | 0.0000      |
|                      |      | Febrero    | 664        | 12,720,899.84 | 16.7766     |
| 2 do bimestre        | 2013 | Marzo      |            |               | 0.0000      |
|                      |      | Abril      | 1609       | 7,855,315.00  | 10.3597     |
| 3 er bimestre        | 2013 | Mayo       |            |               | 0.0000      |
|                      |      | Junio      | 1362       | 7,183,245.24  | 9.4734      |
| 4 to bimestre        | 2013 | Julio      |            |               | 0.0000      |
|                      |      | Agosto     | 1349       | 14,538,201.60 | 19.1733     |
| 5 to bimestre        | 2013 | Septiembre |            |               | 0.0000      |
|                      |      | Octubre    | 1384       | 16,080,596.79 | 21.2074     |
| 6 to bimestre        | 2013 | Noviembre  |            |               | 0.0000      |
|                      |      | Diciembre  | 1614       | 17,447,078.49 | 23.0096     |
| Total anual (compra) |      |            | 7982       | 75,825,336.96 | 100         |

*Nota.* Registro en el (SIGA Y SIAF), de las adquisiciones son de diversos procesos dentro del año 2013 (CEE). Fuente: Autoría propia.

**Tabla 30***Informe bimestral a nivel de compromiso directas - 2014*

| N° expresión         | Años | Mes        | N° ordenes | Monto total  | Ejecución % |
|----------------------|------|------------|------------|--------------|-------------|
| 1 er bimestre        | 2014 | Enero      |            |              | 0.0000      |
|                      |      | Febrero    | 586        | 1,317,136.51 | 16.0903     |
| 2 do bimestre        | 2014 | Marzo      |            |              | 0.0000      |
|                      |      | Abril      | 660        | 1,369,131.45 | 16.7254     |
| 3 er bimestre        | 2014 | Mayo       |            |              | 0.0000      |
|                      |      | Junio      | 602        | 1,369,679.62 | 16.7321     |
| 4 to bimestre        | 2014 | Julio      |            |              | 0.0000      |
|                      |      | Agosto     | 612        | 1,349,713.12 | 16.4882     |
| 5 to bimestre        | 2014 | Septiembre |            |              | 0.0000      |
|                      |      | Octubre    | 551        | 1,200,236.48 | 14.6622     |
| 6 to bimestre        | 2014 | Noviembre  |            |              | 0.0000      |
|                      |      | Diciembre  | 668        | 1,580,025.70 | 19.3017     |
| Total anual (compra) |      |            | 3679       | 8,185,922.88 | 100         |

*Nota.* Registro en el (SIGA Y SIAF), de las adquisiciones son de diversos procesos dentro del año 2014 (CEE). Fuente: Autoría propia.

**Tabla 31***Informe bimestral a nivel de compromiso directas - 2015*

| N° expresión         | Años | Mes        | N° ordenes | Monto total  | Ejecución % |
|----------------------|------|------------|------------|--------------|-------------|
| 1 er bimestre        | 2015 | Enero      |            |              | 0.0000      |
|                      |      | Febrero    | 265        | 586,663.99   | 8.9476      |
| 2 do bimestre        | 2015 | Marzo      |            |              | 0.0000      |
|                      |      | Abril      | 409        | 810,717.76   | 12.3648     |
| 3 er bimestre        | 2015 | Mayo       |            |              | 0.0000      |
|                      |      | Junio      | 488        | 807,655.35   | 12.3181     |
| 4 to bimestre        | 2015 | Julio      |            |              | 0.0000      |
|                      |      | Agosto     | 709        | 1,436,134.41 | 21.9035     |
| 5 to bimestre        | 2015 | Septiembre |            |              | 0.0000      |
|                      |      | Octubre    | 651        | 1,319,726.17 | 20.1281     |
| 6 to bimestre        | 2015 | Noviembre  |            |              | 0.0000      |
|                      |      | Diciembre  | 678        | 1,595,738.75 | 24.3378     |
| Total anual (compra) |      |            | 3200       | 6,556,636.43 | 100         |

*Nota.* Registro en el (SIGA Y SIAF), de las adquisiciones son de diversos procesos dentro del año 2015 (CEE). Fuente: Autoría propia.

**Tabla 32**

*Informe bimestral a nivel de compromiso directas - 2016*

| Nº expresión         | Años | Mes        | Nº ordenes | Monto total  | Ejecución % |
|----------------------|------|------------|------------|--------------|-------------|
| 1 er bimestre        | 2016 | Enero      |            |              | 0.0000      |
|                      |      | Febrero    | 216        | 527,309.49   | 7.1432      |
| 2 do bimestre        | 2016 | Marzo      |            |              | 0.0000      |
|                      |      | Abril      | 464        | 1,099,365.61 | 14.8925     |
| 3 er bimestre        | 2016 | Mayo       |            |              | 0.0000      |
|                      |      | Junio      | 381        | 1,068,068.46 | 14.4685     |
| 4 to bimestre        | 2016 | Julio      |            |              | 0.0000      |
|                      |      | Agosto     | 503        | 1,219,279.20 | 16.5169     |
| 5 to bimestre        | 2016 | Septiembre |            |              | 0.0000      |
|                      |      | Octubre    | 547        | 1,730,995.92 | 23.4488     |
| 6 to bimestre        | 2016 | Noviembre  |            |              | 0.0000      |
|                      |      | Diciembre  | 519        | 1,737,000.78 | 23.5302     |
| Total anual (compra) |      |            | 2630       | 7,382,019.46 | 100         |

*Nota.* Registro en el (SIGA Y SIAF), de las adquisiciones son de diversos procesos dentro del año 2016 (CEE). Fuente: Autoría propia.

**Tabla 33***Resumen de datos - mínimo 30 (expresado en bimestre)*

| N° datos     | Año  | Año  | Servicio             | Compra                | Total                 |
|--------------|------|------|----------------------|-----------------------|-----------------------|
| 01           | 2012 |      | 1,217,985.29         | 1,587,006.16          | 2,804,991.45          |
| 02           | 2012 |      | 2,301,568.90         | 3,383,611.92          | 5,685,180.82          |
| 03           | 2012 |      | 1,996,038.99         | 3,059,534.21          | 5,055,573.20          |
| 04           | 2012 |      | 1,889,525.89         | 2,482,961.01          | 4,372,486.90          |
| 05           | 2012 |      | 2,298,798.46         | 3,086,868.36          | 5,385,666.82          |
| 06           | 2012 |      | 2,820,713.75         | 4,593,883.63          | 7,414,597.38          |
| 07           |      | 2013 | 1,665,765.25         | 12,720,899.84         | 14,386,665.09         |
| 08           |      | 2013 | 2,647,203.63         | 7,855,315.00          | 10,502,518.63         |
| 09           |      | 2013 | 2,992,165.43         | 7,183,245.24          | 10,175,410.67         |
| 10           |      | 2013 | 3,622,696.23         | 14,538,201.60         | 18,160,897.83         |
| 11           |      | 2013 | 3,036,563.66         | 16,080,596.79         | 19,117,160.45         |
| 12           |      | 2013 | 3,190,673.10         | 17,447,078.49         | 20,637,751.59         |
| 13           | 2014 |      | 1,647,342.92         | 1,317,136.51          | 2,964,479.43          |
| 14           | 2014 |      | 2,049,933.43         | 1,369,131.45          | 3,419,064.88          |
| 15           | 2014 |      | 1,933,046.14         | 1,369,679.62          | 3,302,725.76          |
| 16           | 2014 |      | 2,205,865.71         | 1,349,713.12          | 3,555,578.83          |
| 17           | 2014 |      | 1,611,141.22         | 1,200,236.48          | 2,811,377.70          |
| 18           | 2014 |      | 2,683,361.30         | 1,580,025.70          | 4,263,387.00          |
| 19           |      | 2015 | 1,463,142.29         | 586,663.99            | 2,049,806.28          |
| 20           |      | 2015 | 2,223,723.02         | 810,717.76            | 3,034,440.78          |
| 21           |      | 2015 | 2,410,723.94         | 807,655.35            | 3,218,379.29          |
| 22           |      | 2015 | 2,205,865.71         | 1,436,134.41          | 3,642,000.12          |
| 23           |      | 2015 | 3,496,925.81         | 1,319,726.17          | 4,816,651.98          |
| 24           |      | 2015 | 4,171,648.26         | 1,595,738.75          | 5,767,387.01          |
| 25           | 2016 |      | 2,605,481.20         | 527,309.49            | 3,132,790.69          |
| 26           | 2016 |      | 4,070,034.46         | 1,099,365.61          | 5,169,400.07          |
| 27           | 2016 |      | 3,691,784.16         | 1,068,068.46          | 4,759,852.62          |
| 28           | 2016 |      | 3,629,036.47         | 1,219,279.20          | 4,848,315.67          |
| 29           | 2016 |      | 3,606,115.95         | 1,730,995.92          | 5,337,111.87          |
| 30           | 2016 |      | 3,861,637.69         | 1,737,000.78          | 5,598,638.47          |
| <b>Total</b> |      |      | <b>79,246,508.26</b> | <b>116,143,781.02</b> | <b>195,390,289.28</b> |

*Nota.* Consolidado de las adquisiciones realizadas por la modalidad de compras directas del año 2012 al 2016 (ASP). Fuente: Autoría propia.

Desarrollo de los datos

**Tabla 34**

*Desarrollo de los datos - variable x*

---

|                              |
|------------------------------|
| Variable "x"                 |
| X Modalidades de compra      |
| 1 Convenio marco             |
| 2 Procedimiento de selección |
| 3 Directas                   |

---

**Tabla 35**

*Desarrollo de los datos - variable y*

---

|  |
|--|
| Variable "y"                                 |
| Y Procesos de adquisiciones y contrataciones |
| Y1 Monto                                     |

---



**Tabla 36***Desarrollo de los datos de la variable dependiente e independiente*

| Bimestres   |      |                    | Variables X modalidades de compra |     |         |      |         | Y procesos de adquisiciones y contrataciones |               |               |               |
|-------------|------|--------------------|-----------------------------------|-----|---------|------|---------|--|---------------|---------------|---------------|
|             |      |                    | Datos                             | "x" |         |      |         | "y1 monto"                                   |               |               |               |
|             |      |                    | Bimestre                          | CEE | Proceso | ASP  | Total x | CEE  | Proceso       | ASP           | Total y       |
| 1° bimestre | 2012 | 1° bimestre - 2012 | 1                                 | 0   | 55      | 542  | 597     | 0.00   | 5,404,728.35  | 1,587,006.16  | 6,991,734.51  |
| 2° bimestre | 2012 | 2° bimestre - 2012 | 2                                 | 0   | 87      | 1436 | 1523    | 0.00   | 7,754,977.73  | 3,383,611.92  | 11,138,589.65 |
| 3° bimestre | 2012 | 3° bimestre - 2012 | 3                                 | 0   | 89      | 1243 | 1332    | 0.00   | 6,432,382.58  | 3,059,534.21  | 9,491,916.79  |
| 4° bimestre | 2012 | 4° bimestre - 2012 | 4                                 | 0   | 87      | 1020 | 1107    | 0.00   | 10,595,857.32 | 2,482,961.01  | 13,078,818.33 |
| 5° bimestre | 2012 | 5° bimestre - 2012 | 5                                 | 0   | 121     | 1174 | 1295    | 0.00   | 14,549,377.01 | 3,086,868.36  | 17,636,245.37 |
| 6° bimestre | 2012 | 6° bimestre - 2012 | 6                                 | 0   | 223     | 1548 | 1771    | 0.00   | 31,749,798.64 | 4,593,883.63  | 36,343,682.27 |
| 1° bimestre | 2013 | 1° bimestre - 2013 | 7                                 | 0   | 67      | 664  | 731     | 0.00   | 11,272,917.26 | 12,720,899.84 | 23,993,817.10 |
| 2° bimestre | 2013 | 2° bimestre - 2013 | 8                                 | 0   | 83      | 1609 | 1692    | 0.00   | 19,347,507.94 | 7,855,315.00  | 27,202,822.94 |
| 3° bimestre | 2013 | 3° bimestre - 2013 | 9                                 | 0   | 96      | 1362 | 1458    | 0.00   | 3,963,133.88  | 7,183,245.24  | 11,146,379.12 |
| 4° bimestre | 2013 | 4° bimestre - 2013 | 10                                | 0   | 150     | 1349 | 1499    | 0.00   | 11,685,399.34 | 14,538,201.60 | 26,223,600.94 |
| 5° bimestre | 2013 | 5° bimestre - 2013 | 11                                | 0   | 131     | 1384 | 1515    | 0.00   | 12,774,728.95 | 16,080,596.79 | 28,855,325.74 |
| 6° bimestre | 2013 | 6° bimestre - 2013 | 12                                | 0   | 114     | 1614 | 1728    | 0.00   | 13,432,744.86 | 17,447,078.49 | 30,879,823.35 |
| 1° bimestre | 2014 | 1° bimestre - 2014 | 13                                | 0   | 23      | 586  | 609     | 0.00   | 4,502,546.17  | 1,317,136.51  | 5,819,682.68  |
| 2° bimestre | 2014 | 2° bimestre - 2014 | 14                                | 0   | 50      | 660  | 710     | 0.00   | 10,641,583.32 | 1,369,131.45  | 12,010,714.77 |
| 3° bimestre | 2014 | 3° bimestre - 2014 | 15                                | 0   | 28      | 602  | 630     | 0.00   | 5,847,156.35  | 1,369,679.62  | 7,216,835.97  |
| 4° bimestre | 2014 | 4° bimestre - 2014 | 16                                | 0   | 20      | 612  | 632     | 0.00   | 1,015,206.07  | 1,349,713.12  | 2,364,919.19  |
| 5° bimestre | 2014 | 5° bimestre - 2014 | 17                                | 0   | 51      | 551  | 602     | 0.00   | 3,145,815.85  | 1,200,236.48  | 4,346,052.33  |
| 6° bimestre | 2014 | 6° bimestre - 2014 | 18                                | 0   | 57      | 668  | 725     | 0.00   | 8,303,192.32  | 1,580,025.70  | 9,883,218.02  |
| 1° bimestre | 2015 | 1° bimestre - 2015 | 19                                | 0   | 2       | 265  | 267     | 0.00   | 455,543.50    | 586,663.99    | 1,042,207.49  |
| 2° bimestre | 2015 | 2° bimestre - 2015 | 20                                | 0   | 8       | 409  | 417     | 0.00   | 1,027,538.20  | 810,717.76    | 1,838,255.96  |

|             |      |                    |    |    |    |     |     |            |              |              |              |
|-------------|------|--------------------|----|----|----|-----|-----|------------|--------------|--------------|--------------|
| 3° bimestre | 2015 | 3° bimestre - 2015 | 21 | 0  | 15 | 488 | 503 | 0.00       | 2,887,821.18 | 807,655.35   | 3,695,476.53 |
| 4° bimestre | 2015 | 4° bimestre - 2015 | 22 | 0  | 14 | 709 | 723 | 0.00       | 1,111,882.25 | 1,436,134.41 | 2,548,016.66 |
| 5° bimestre | 2015 | 5° bimestre - 2015 | 23 | 0  | 40 | 651 | 691 | 0.00       | 2,739,388.09 | 1,319,726.17 | 4,059,114.26 |
| 6° bimestre | 2015 | 6° bimestre - 2015 | 24 | 0  | 20 | 678 | 698 | 0.00       | 1,830,380.62 | 1,595,738.75 | 3,426,119.37 |
| 1° bimestre | 2016 | 1° bimestre - 2016 | 25 | 47 | 9  | 216 | 272 | 59,338.43  | 975,433.00   | 527,309.49   | 1,562,080.92 |
| 2° bimestre | 2016 | 2° bimestre - 2016 | 26 | 69 | 18 | 464 | 551 | 103,925.96 | 1,421,447.40 | 1,099,365.61 | 2,624,738.97 |
| 3° bimestre | 2016 | 3° bimestre - 2016 | 27 | 27 | 14 | 381 | 422 | 472,473.95 | 1,373,692.59 | 1,068,068.46 | 2,914,235.00 |
| 4° bimestre | 2016 | 4° bimestre - 2016 | 28 | 0  | 3  | 503 | 506 | 0.00       | 1,293,456.00 | 1,219,279.20 | 2,512,735.20 |
| 5° bimestre | 2016 | 5° bimestre - 2016 | 29 | 0  | 7  | 547 | 554 | 0.00       | 1,003,970.88 | 1,730,995.92 | 2,734,966.80 |
| 6° bimestre | 2016 | 6° bimestre - 2016 | 30 | 35 | 8  | 519 | 562 | 120,232.71 | 1,305,904.90 | 1,737,000.78 | 3,163,138.39 |

*Nota.* Esta tabla demuestra los datos en cantidades de la variable "x" y los datos en montos expresados en soles s/. De la variable "y". Fuente: De mi propia autoría.

**Tabla 37***Hipótesis*

| Hipótesis |                            |
|-----------|----------------------------|
| Hipo Ge   | X influye en Y             |
| HE1       | X1 se correlaciona con Y11 |
| HE2       | X2 se correlaciona con Y12 |
| HE3       | X3 se correlaciona con Y13 |
| He4       | X1 con Y                   |
| He5       | X1 con Y                   |
| He6       | X1 con Y                   |
| He7       | X1 con Y                   |

*Nota.* Determina La correlación de ambas Variables.

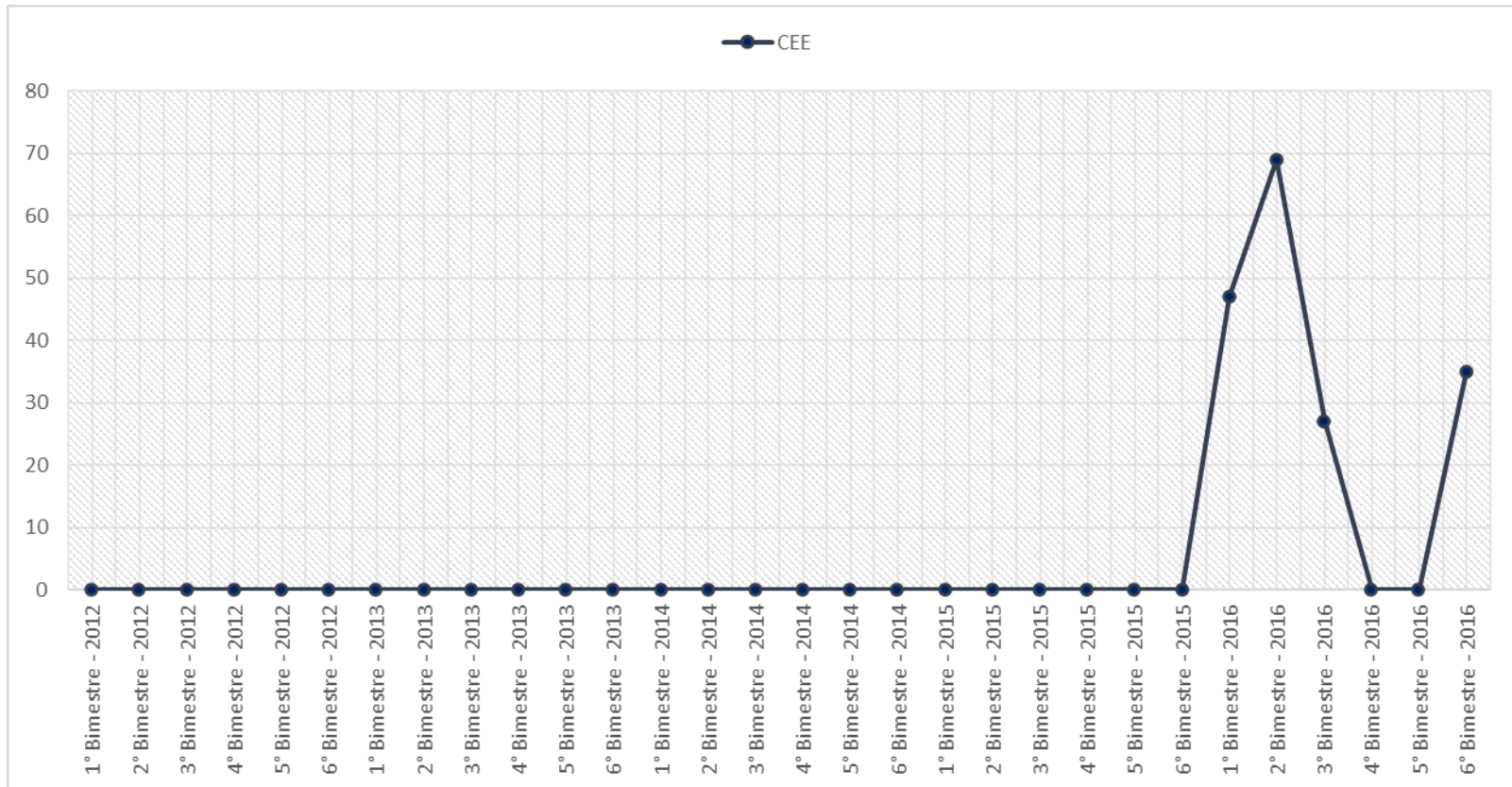
**Tabla 38***Variables*

| Variables |                                     |
|-----------|-------------------------------------|
| x1        | Convenio marco                      |
| x2        | Procedimiento de selección          |
| x3        | Directas                            |
| X         | Modalidades de compra               |
| Y11       | Monto de convenio marco             |
| Y12       | Monto de procedimiento de selección |
| Y13       | Montos directas                     |
| Y1        | Monto                               |

*Nota.* Determina la influencia de las Variables

**Figura 4**

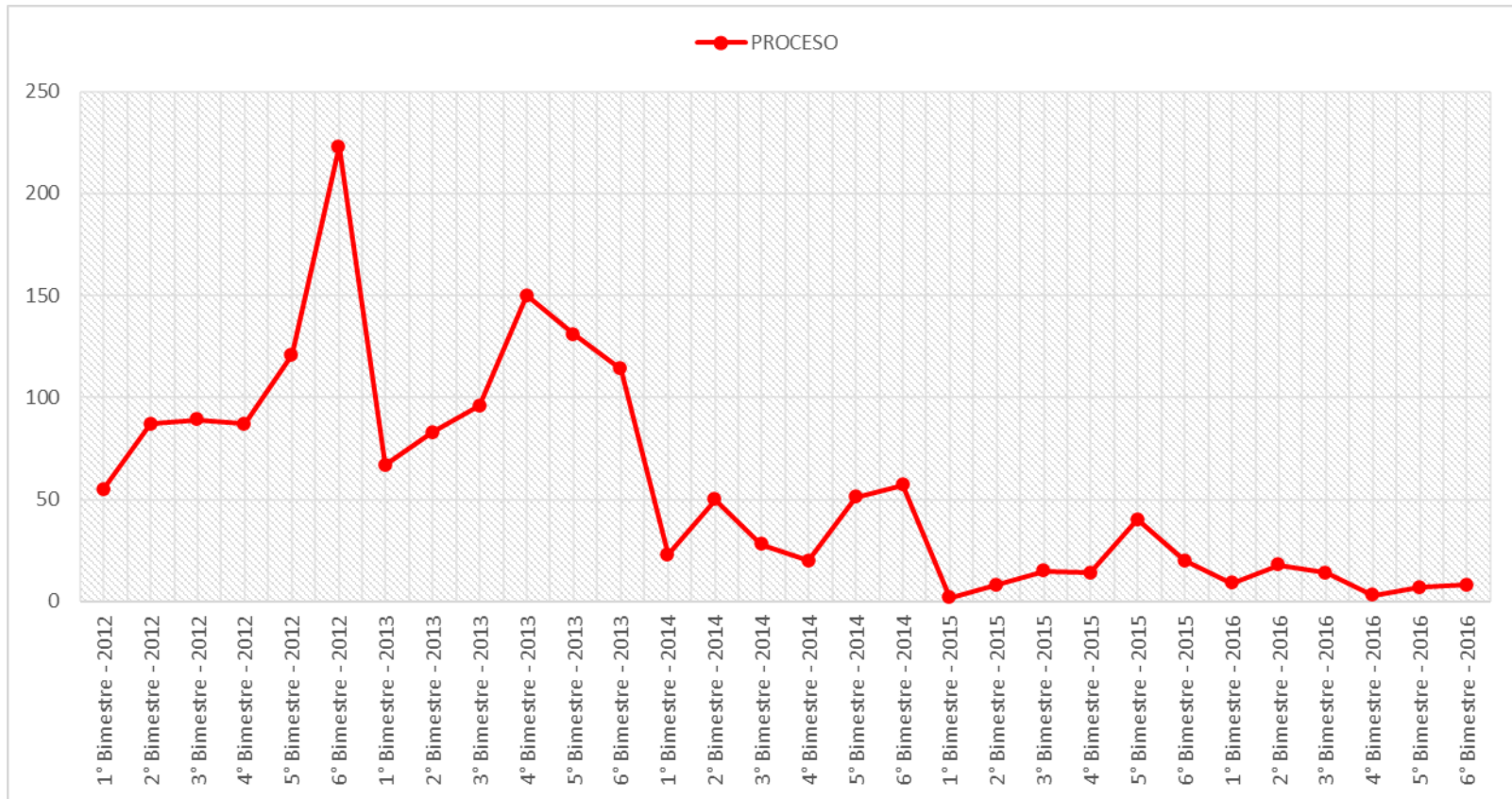
*Cantidades de la Variable "XI" demuestran la compras por Convenio Marco realizados según Bimestre, donde se determina que hay un incremento en los años 2015 y 2016*



*Nota.* Autoría propia.

**Figura 5**

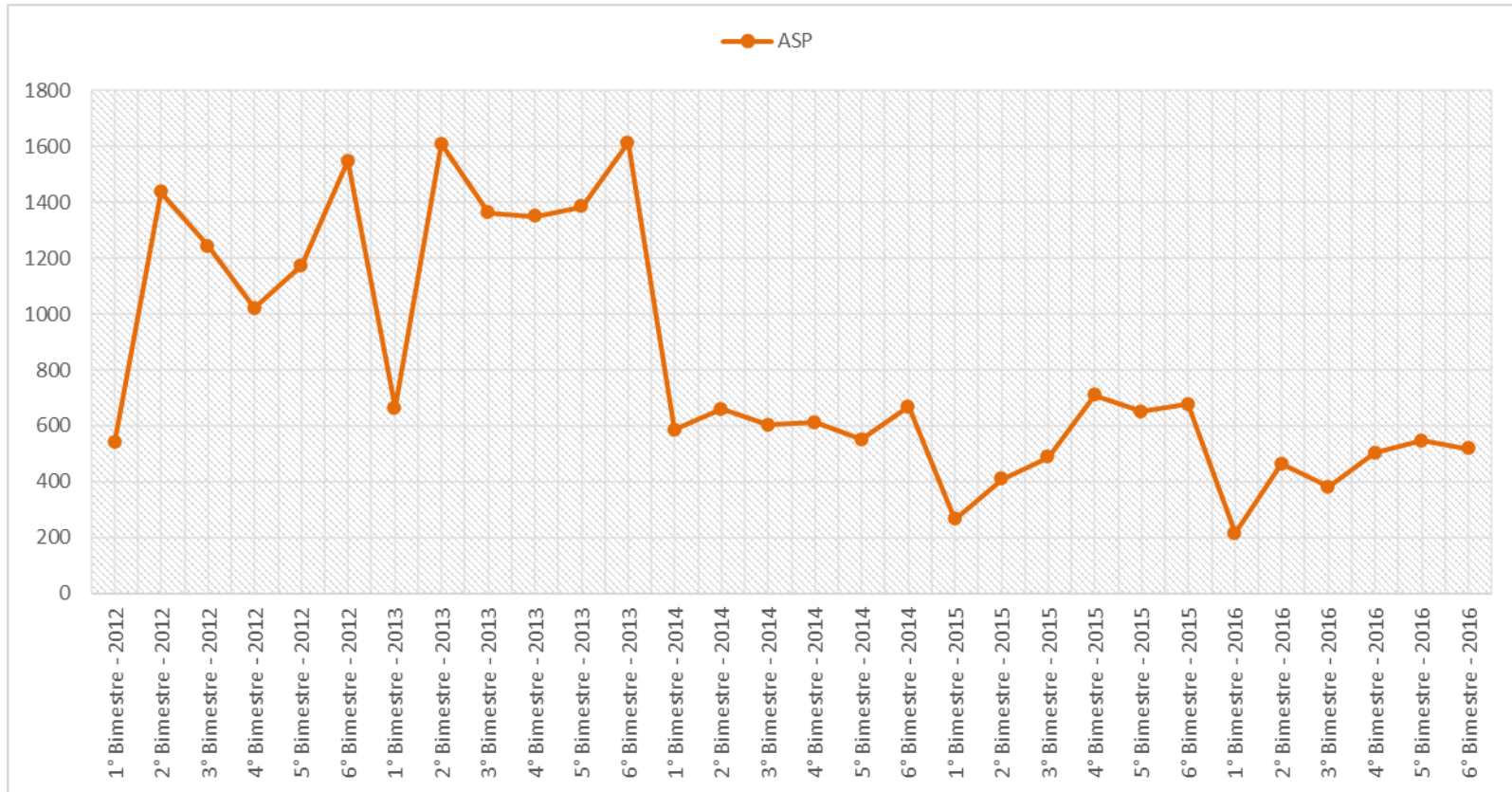
*Cantidades de la Variable "X2" demuestran la compras por Procesos de Selección realizados según Bimestre, donde se determina que hay un incremento en los años 2012 y 2013.*



*Nota. Autoría propia.*

**Figura 6**

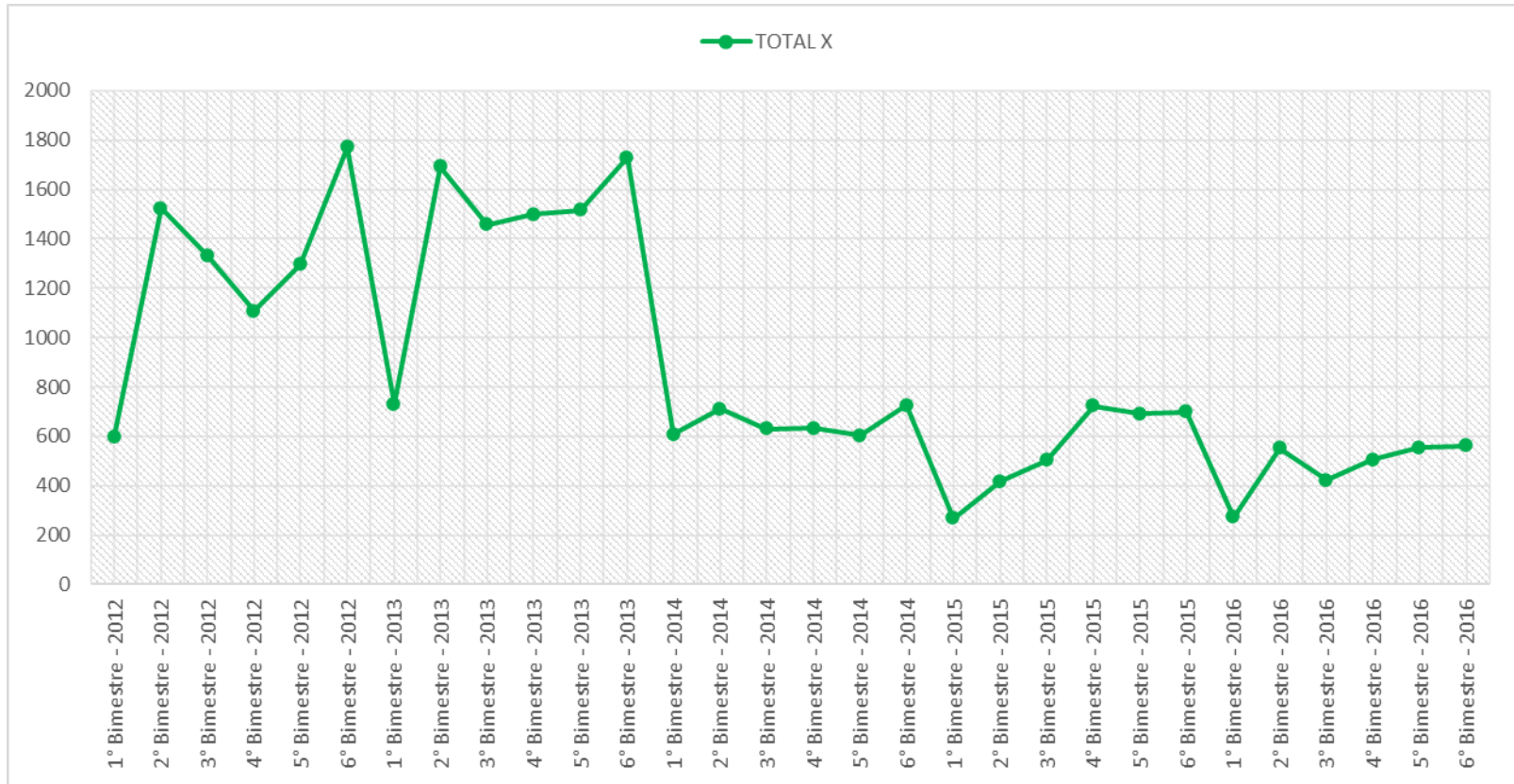
*Cantidades de la Variable "X3" demuestran la compras por la Modalidad de Directa realizados según Bimestre, donde se determina que hay un incremento en los años 2012 y 2013.*



*Nota.* Autoría propia.

**Figura 7**

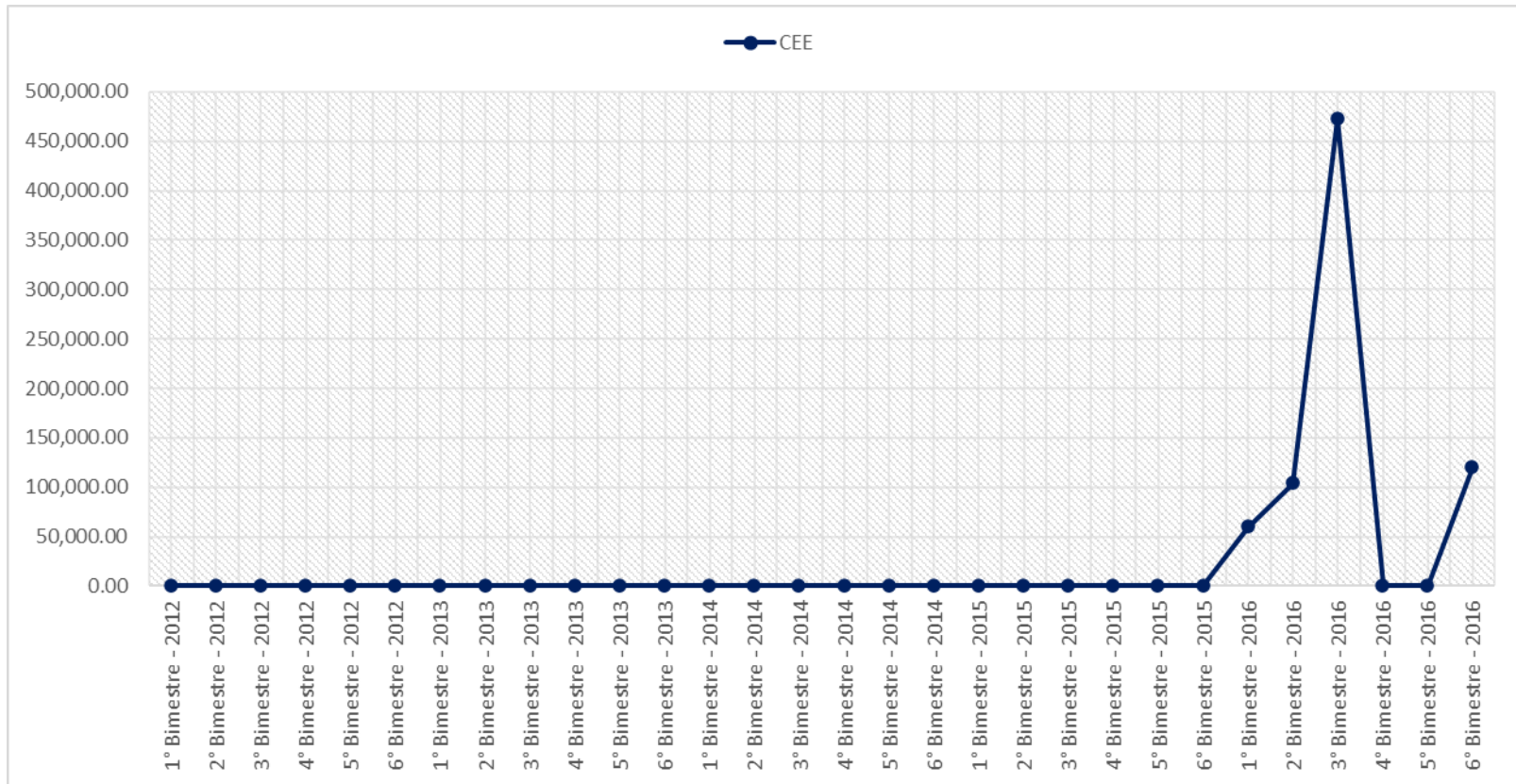
*Cantidades de la Variable "X" demuestran la compras en su totalidad realizadas según Bimestre, donde se determina que hay un incremento en los años 2012 y 2013.*



*Nota.* Autoría propia.

**Figura 8**

*Montos de la Variable "Y1" demuestran la compras por Convenio Marco realizados según Bimestre, donde se determina que hay un incremento en los años 2015 y 2016*

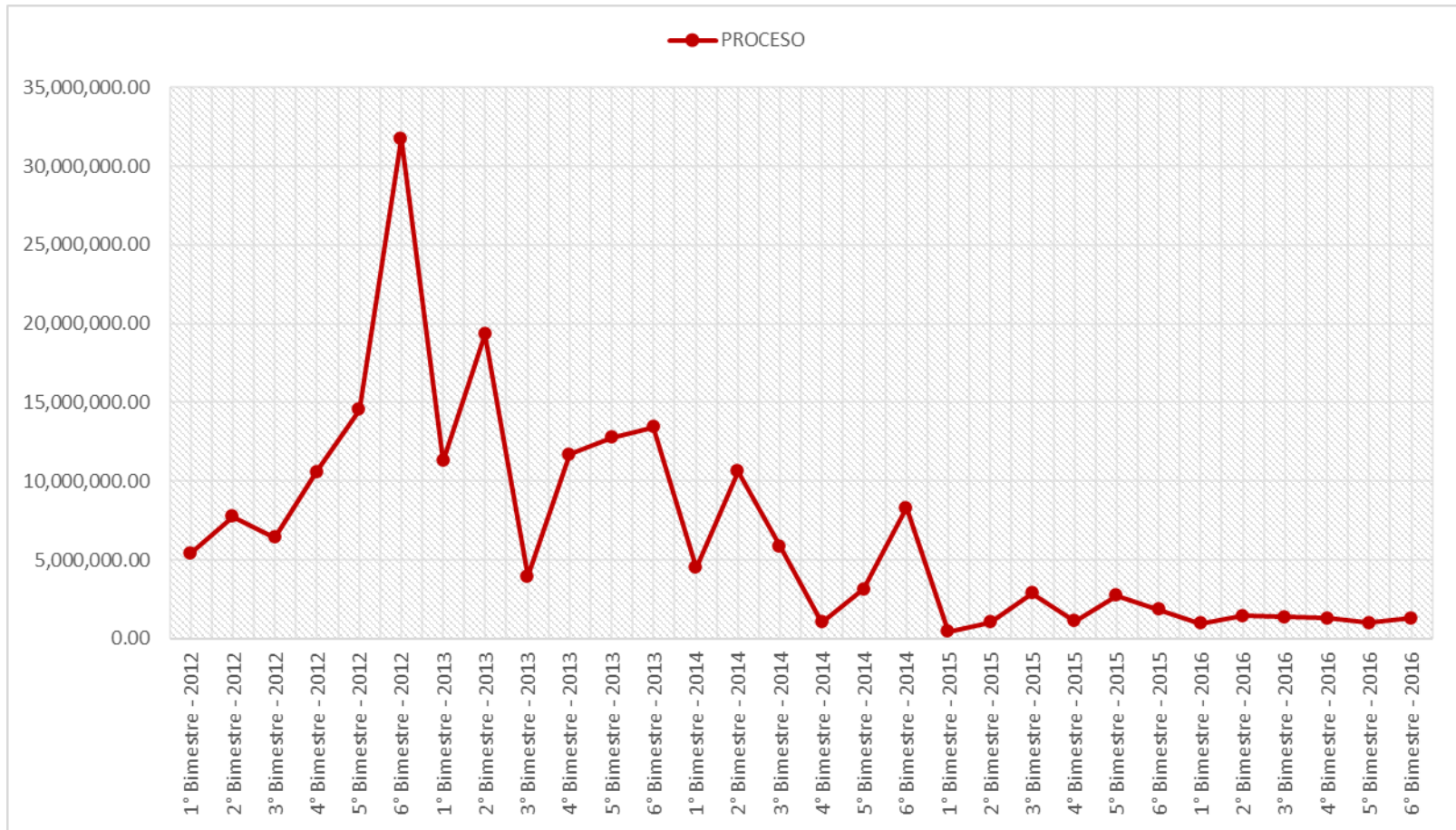


*Nota.* Autoría propia.



**Figura 9**

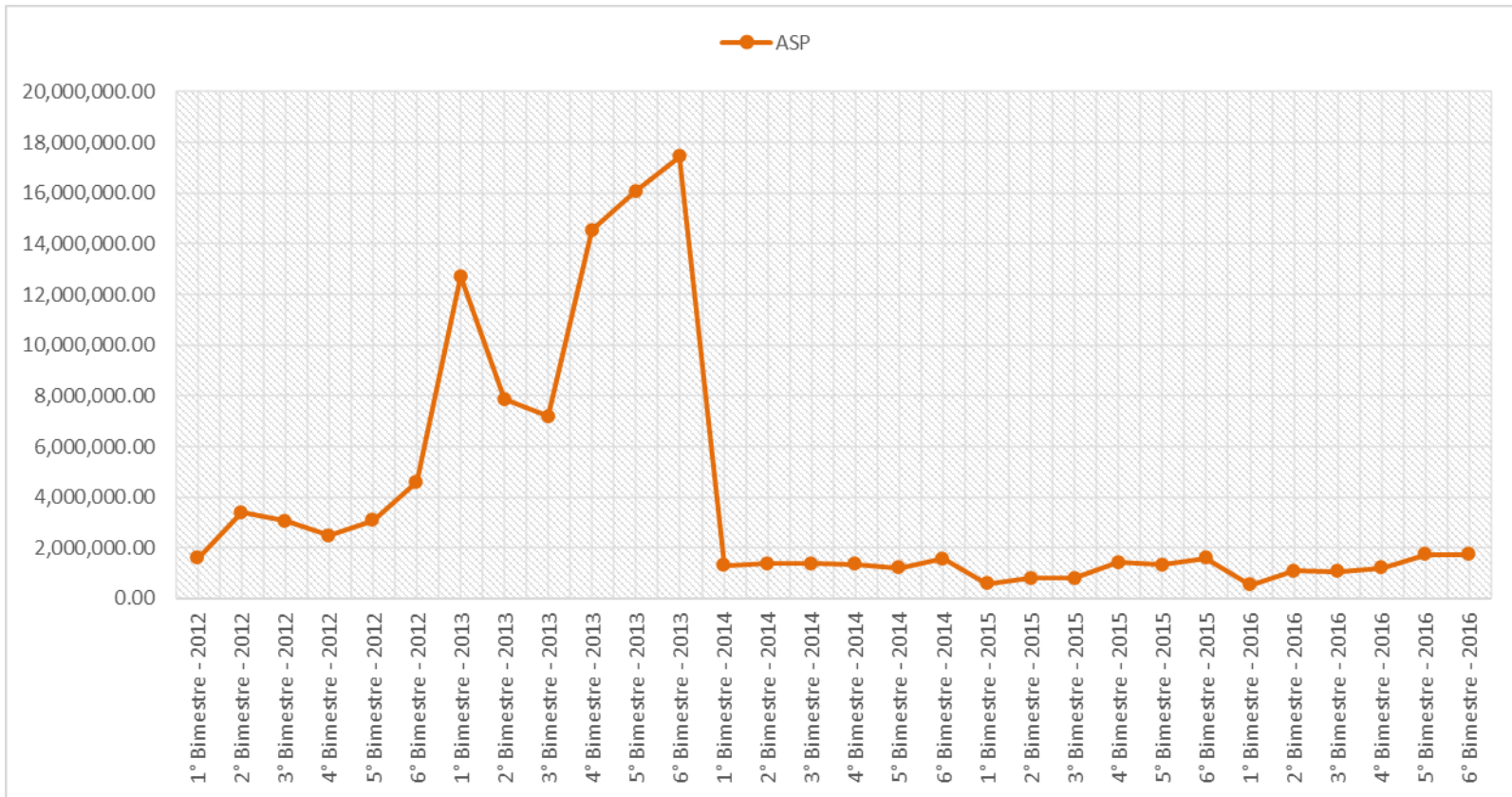
Montos de la Variable "Y2" demuestran que las compras por Procedimientos de Selección realizados según Bimestre, donde se determina que hay un incremento en los años 2012 y 2013.



Nota. Autoría propia.

**Figura 10**

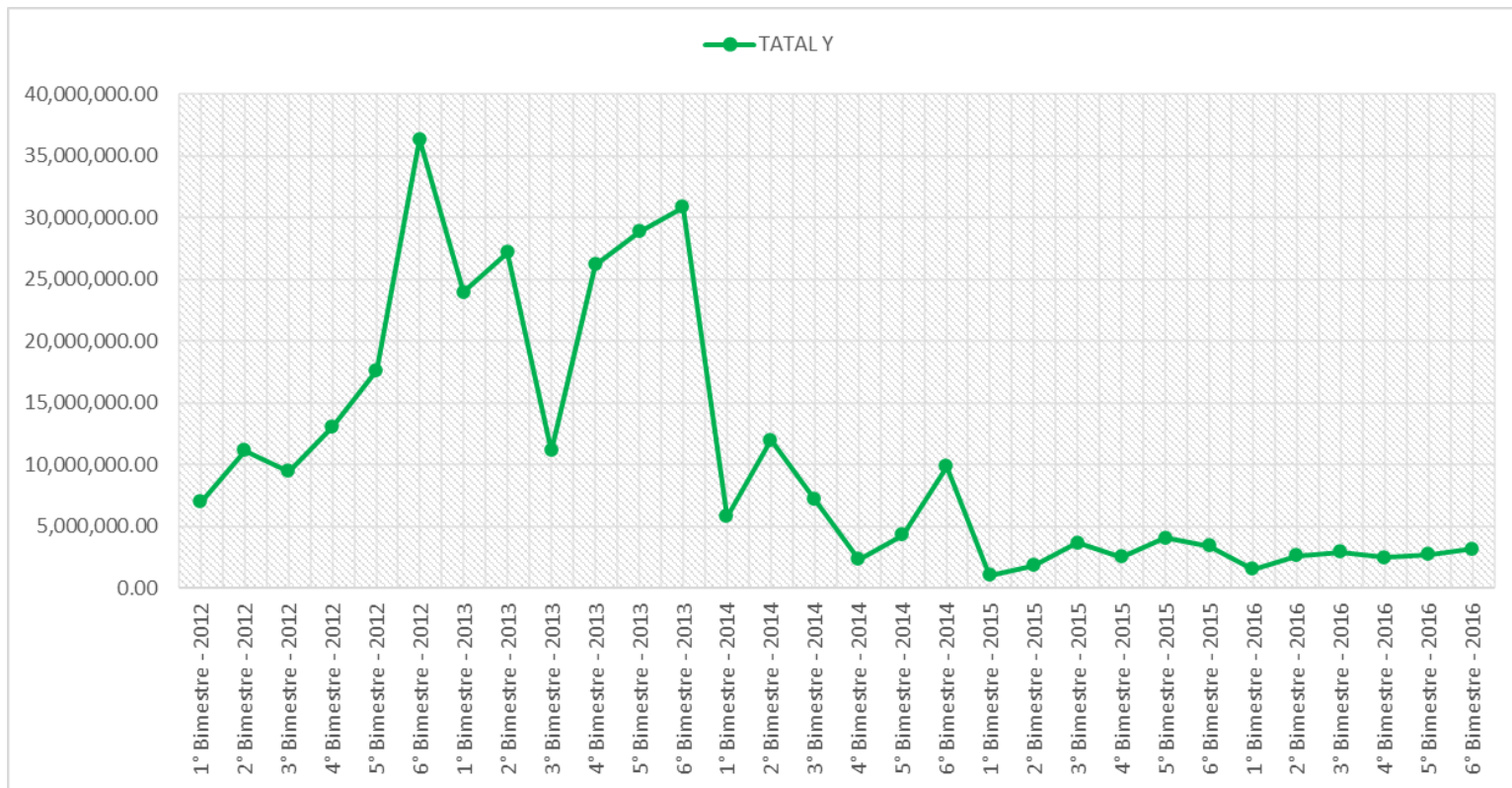
*Montos de la Variable "Y3" demuestran que las compras por la Modalidad Directas realizados según Bimestre, donde se determina que hay un incremento en los años 2013 y 2014.*



Nota. Autoría propia.

**Figura 11**

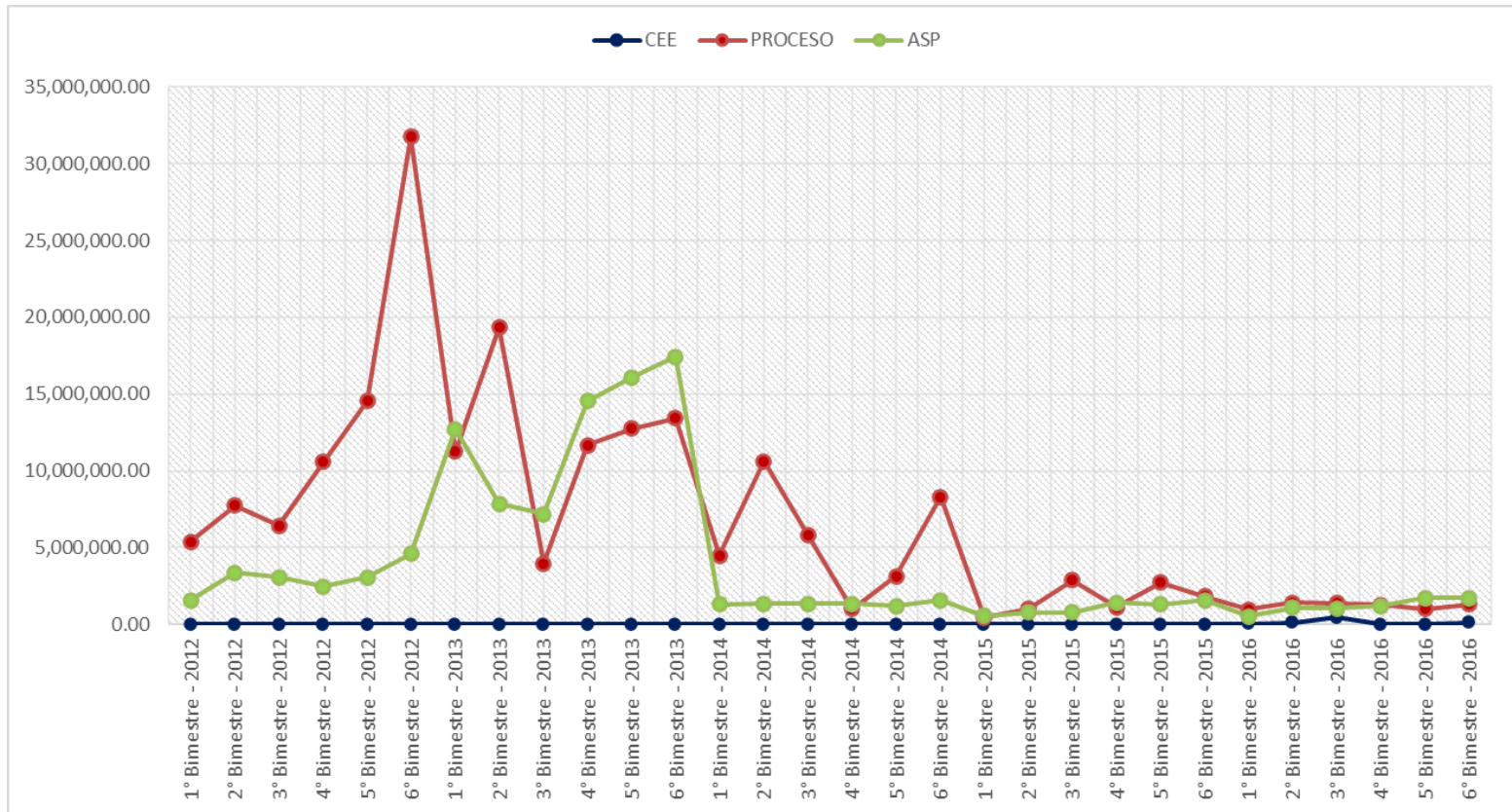
*Montos de la Variable "Y" demuestran que las compras expresados en Montos en su totalidad realizados según Bimestre, donde se determina que hay un incremento en los años 2012 y 2013.*



Nota. Autoría propia.

**Figura 12**

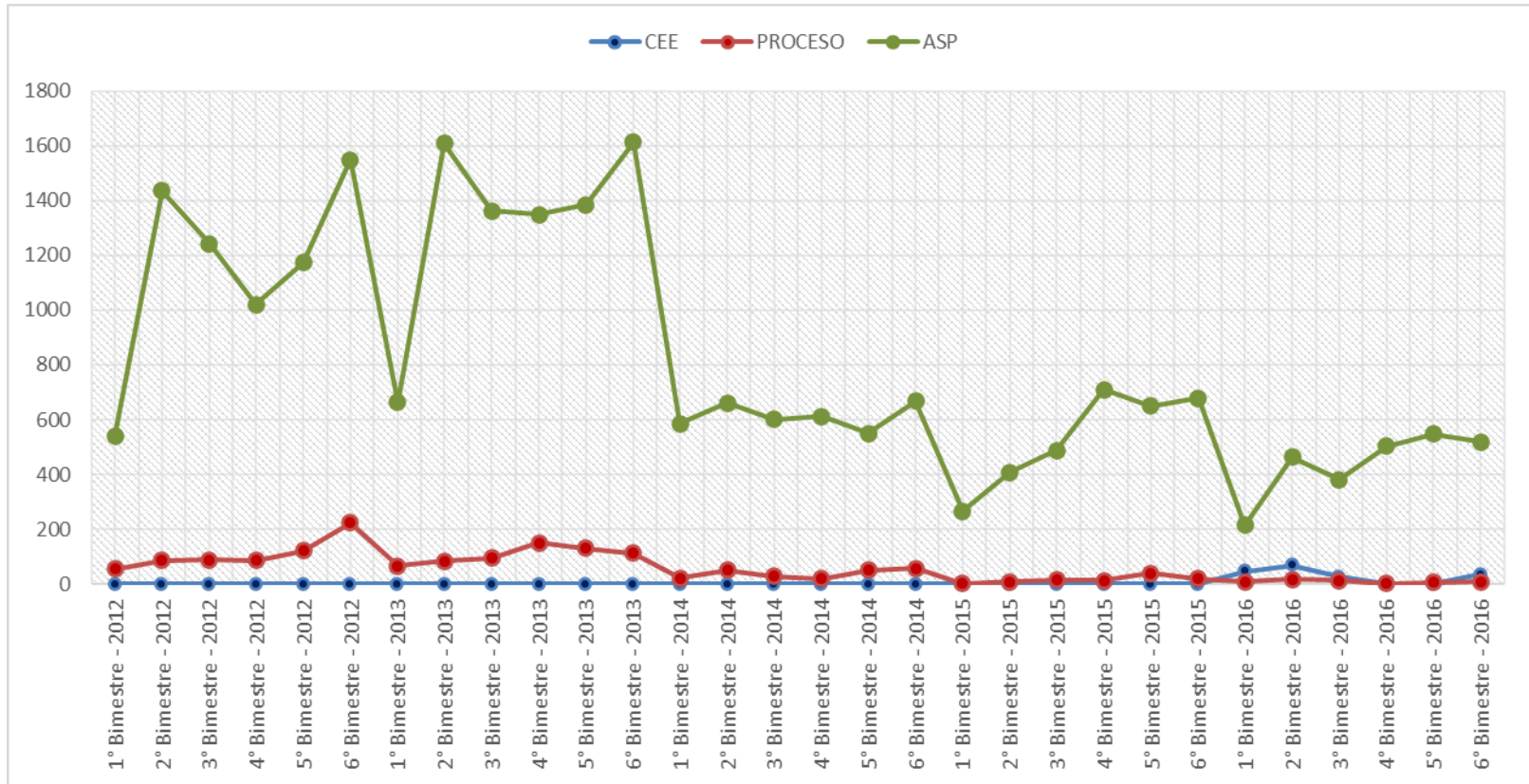
*Montos de la Variable "Y" demuestran que las compras expresados en Montos en su totalidad realizados según Bimestre, donde se determina que hay un incremento en los años 2012 y 2013*



*Nota.* Autoría propia.

**Figura 13**

*Cantidades de la Variable "X" demuestran que las compras expresados en Cantidades en su totalidad realizados según Bimestre, donde se determina que hay un incremento en los años 2012 y 2013*



*Nota.* Autoría propia.

## 4.2. COMPROBACIÓN DE HIPÓTESIS

Ho: La frecuencia de modalidades de compra no influye en el monto del procesos de adquisiciones y contrataciones

H1: La frecuencia de modalidades de compra influye en el monto del procesos de adquisiciones y contrataciones

Nivel de significancia  $\alpha = 5\%$

Regla Si sig. < 5% rechazar Ho

Prueba estadística ANOVA

**Tabla 39**

*Resumen del modelo*

| Modelo | R    | R cuadrado | R cuadrado corregida | Error típ. de la estimación |
|--------|------|------------|----------------------|-----------------------------|
| 1      | .847 | .718       | .708                 | 5570140.04439               |

**Tabla 40**

*ANOVA*

| Modelo    | Suma de cuadrados    | gl | Media cuadrática | F      | Sig. |
|-----------|----------------------|----|------------------|--------|------|
| Regresión | 2213639258372420.000 | 1  | 2213639258372420 | 71.347 | 0.00 |
| Residual  | 868740883195070.000  | 28 | 31026460114110   |        |      |
| Total     | 3082380141567490.000 | 29 |                  |        |      |

**Tabla 41**  
*Coefficientes*

| Modelo                | Coeficientes no estandarizados |             | Coeficientes tipificados | t      | Sig. |
|-----------------------|--------------------------------|-------------|--------------------------|--------|------|
|                       | B                              | Error típ.  | Beta                     |        |      |
| (Constante)           | -5728139.481                   | 2179882.353 |                          | -2.628 | 0.01 |
| Modalidades de compra | 18562.018                      | 2197.546    | .847                     | 8.447  | 0.00 |

Conclusión:

“Considerando la tabla, podemos afirmar con un 95% de confianza que hay evidencia estadística que sugiere una relación entre las variables ... (completar). Asimismo, la tabla indica que los valores de significancia son inferiores a 0.05, lo que nos lleva a rechazar la hipótesis nula (Ho).”

HIPOTESIS (Spearman)

Ho:La frecuencia de convenio marco no se relaciona con el monto de convenio marco

H1:La frecuencia de convenio marco se relaciona con el monto de convenio marco

Nivel de significancia

$$\alpha = 5\%$$

Regla

Si sig. < 5% rechazar Ho

Prueba estadística

Rho de Spearman

**Tabla 42***Rho de Spearman Convenio marco y Monto de convenio marco*

|                 |                         | Convenio marco              | Monto de convenio marco |
|-----------------|-------------------------|-----------------------------|-------------------------|
| Rho de Spearman | Convenio marco          | Coefficiente de correlación | 1.00                    |
|                 |                         | Sig. (bilateral)            | .                       |
|                 | Monto de convenio marco | Coefficiente de correlación | 0.99                    |
|                 |                         | Sig. (bilateral)            | 0.00                    |

Conclusión:

“A partir de la tabla, podemos afirmar con un 95% de confianza que hay evidencia estadística que respalda la existencia de una relación entre las variables. Además, se puede observar que los valores de significancia son inferiores a 0.05, lo que lleva a rechazar la hipótesis nula (Ho).”

HIPÓTESIS (Spearman)

Ho: La frecuencia de convenio marco no se relaciona con el monto de convenio marco

H1: La frecuencia de convenio marco se relaciona con el monto de convenio marco

Nivel de significancia

$\alpha = 5\%$

Regla

Si sig. < 5% rechazar Ho

Prueba estadística

Rho de Spearman



**Tabla 43***Rho de Spearman Procedimiento de selección y Monto de procedimiento de selección*

|                 |                                     | Procedimiento de selección  | Monto de procedimiento de selección |
|-----------------|-------------------------------------|-----------------------------|-------------------------------------|
| Rho de Spearman | Procedimiento de selección          | Coefficiente de correlación | 1.00                                |
|                 |                                     | Sig. (bilateral)            | .                                   |
|                 | Monto de procedimiento de selección | Coefficiente de correlación | 0.90                                |
|                 |                                     | Sig. (bilateral)            | 0.00                                |

Conclusión:

“Considerando la tabla, podemos afirmar con un 95% de confianza que hay evidencia estadística que sugiere una relación entre las variables ... (completar). Asimismo, la tabla indica que los valores de significancia son inferiores a 0.05, lo que nos lleva a rechazar la hipótesis nula (Ho).”

HIPOTESIS (SPEARMAN).

Ho: La frecuencia de modalidad directa no se relaciona con el monto de modalidad directa

H1: La frecuencia de modalidad directa se relaciona con el monto de modalidad directa

Nivel de significancia

$$\alpha = 5\%$$

Regla

Si sig. < 5% rechazar Ho

Prueba estadística

Rho de Spearman

**Tabla 44**

*Rho de Spearman Directas y Montos directas*

|                 |                 |                             | Directas | Montos directas |
|-----------------|-----------------|-----------------------------|----------|-----------------|
| Rho de Spearman | Directas        | Coefficiente de correlación | 1.00     | 0.88            |
|                 |                 | Sig. (bilateral)            | .        | 0.00            |
|                 | Montos directas | Coefficiente de correlación | 0.88     | 1.00            |
|                 |                 | Sig. (bilateral)            | 0.00     | .               |

Conclusión:

“Considerando la tabla, podemos afirmar con un 95% de confianza que hay evidencia estadística que sugiere una relación entre las variables ... (completar). Asimismo, la tabla indica que los valores de significancia son inferiores a 0.05, lo que nos lleva a rechazar la hipótesis nula (H<sub>0</sub>).”

## CONCLUSIONES

PRIMERA. Se establece que las modalidades de compra tienen un impacto notable en el proceso de adquisiciones y contrataciones para la ejecución de diversas obras del Gobierno Regional de Tacna. Esto se respalda con un porcentaje del 95%, que refleja el grado de influencia de la variable X sobre la variable Y. Esta relación está vinculada a la correcta aplicación de las modalidades de compra que deben seguir los funcionarios y servidores de la entidad, con el propósito de realizar procesos de adquisiciones y contrataciones basados en criterios objetivos y dentro del marco de la normativa legal.

SEGUNDA. Se estableció que el convenio Marco influye significativamente en los Procesos de adquisiciones y contrataciones para la ejecución de obras y por ende una buena ejecución de Gasto del Presupuesto público, se obtuvo un porcentaje de 95 % de nivel de influencia de la variable X sobre la Variable Y a fin de obtener una buena ejecución de gasto.

TERCERA. Se determinó que los procedimientos de selección influyen significativamente en el proceso de adquisiciones y contrataciones para la ejecución de obras del Gobierno Regional de Tacna, toda a su vez que se obtuvo un 95% de porcentaje que representa el nivel de influencia de la variable X sobre la variable Y relacionada con los procedimientos de selección en función a ejecución de gasto expresado en montos.

CUARTA. Se determinó que la compra directa influye significativamente en el proceso de adquisiciones y contrataciones para la ejecución de obras del Gobierno Regional de Tacna, por cuanto se obtuvo un 95% de nivel de influencia de la variable X sobre la variable Y relacionada con la buena ejecución de esta modalidad de compra.

## RECOMENDACIONES

PRIMERA. Que, las autoridades y funcionarios del Gobierno Regional de Tacna implementen la propuesta de emitir directivas, lineamientos y políticas internas que faciliten la puesta en marcha de los componentes de ambiente de control, evaluación de riesgos y actividades de control gerencial expuestos en este trabajo de investigación. Esto es crucial, ya que las modalidades de compra tienen un impacto significativo en el proceso de adquisiciones y contrataciones para la ejecución de obras en la entidad.

SEGUNDA. Que, se disponga la promoción de buenas prácticas, valores, conductas y reglas apropiadas, generando un entorno favorable para estos tipos de modalidades de compra, de modo influya en forma significativa en los procesos de adquisiciones y contrataciones para la ejecución de obras del Gobierno Regional de Tacna.

TERCERA. Que, los funcionarios y empleados del Gobierno Regional lleven a cabo un correcto proceso de identificación y evaluación de los riesgos que enfrenta la entidad en el cumplimiento de sus objetivos, así como la formulación de respuestas adecuadas a dichos riesgos, con el propósito de que los procedimientos de selección impacten de manera significativa en los procesos de adquisiciones y contrataciones del Gobierno Regional de Tacna.

CUARTA. Que, las políticas y los procedimientos implementados para garantizar que se están realizando las acciones pertinentes en la administración y que no interfieran con los objetivos de la entidad, apoyen el cumplimiento de los mismos, de tal forma que las compras directas tengan un impacto significativo en los procesos de adquisiciones y contrataciones del Gobierno Regional de Tacna.

## BIBLIOGRAFÍA

- Aguilar, S. (2014). *Compras Públicas Sostenibles (CPS)*. Obtenido de RICG:  
<https://ricg.org/es/datos-regionales/compras-publicas-sostenibles/>
- Alayo, J. (2016). *Gestión de las contrataciones orientada a resultados en el Proyecto Especial Chavimochic*. Obtenido de Unitru:  
<https://revistas.unitru.edu.pe/plugins/generic/pdfJsViewer/pdf.js/web/viewer.html?file=https%3A%2F%2Frevistas.unitru.edu.pe%2Findex.php%2FPGM%2Farticle%2Fdownload%2F1498%2F1504%2F4323>
- Alvarado, J. (2012). *Administración Gubernamental*. Obtenido de Editorial: Grijley.
- Cáceres, E. (2004). *Determinación y Evaluación factores críticos para el éxito del Sistema Electrónico de Adquisiciones y Contrataciones del Estado SEACE*. Obtenido de Universidad ESAN.
- Cárdenas y Munive. (2004). *Principios Generales de la contratación pública*. Obtenido de Estado peruano:  
[https://www.mpfm.gob.pe/escuela/contenido/actividades/docs/692\\_carlos\\_salar.pdf](https://www.mpfm.gob.pe/escuela/contenido/actividades/docs/692_carlos_salar.pdf)
- Castañeda, L. (2001). *RS N° 124-2001/SUNAT*. Obtenido de SUNAT:  
<https://www.sunat.gob.pe/legislacion/superin/2001/124.htm>
- Castillo, N. (2012). *Modelo de Gestión de Administración de cadena de suministro para optimizar el sistema de Contrataciones en la Universidad Nacional Mayor de San Marcos*. Obtenido de Universidad Nacional Mayor de San Marcos Lima Perú:  
[https://cybertesis.unmsm.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12672/12193/Castillo\\_In%20-%20Resumen.pdf?sequence=1](https://cybertesis.unmsm.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12672/12193/Castillo_In%20-%20Resumen.pdf?sequence=1)

- Chugnas, S. (2016). *Proceso de control y su incidencia en las compras directas en las Entidades Públicas de Cajamarca*. Obtenido de UNC: <https://repositorio.unc.edu.pe/handle/20.500.14074/2753>
- Congreso de la República. (2009). *Decreto Legislativo N° 1017*. Obtenido de Congreso de la República: <https://www.leyes.congreso.gob.pe/Documentos/DecretosLegislativos/01017.pdf>
- Kanashiro et al. (2012). *Las tomas de control empresarial y las ofertas públicas de adquisición: análisis comparativo del Perú con otros mercados*. Obtenido de ESAM: <https://cendoc.esan.edu.pe/fulltext/tesis/ma2012/matp4720129.pdf>
- Ley de Contrataciones. (2008). *DS. N° 184-2008-EF Reglamento de la Ley de Contrataciones*. Obtenido de Dirección de Arbitraje Administrativo del OSCE: <http://www.osce.gob.pe/consucode/userfiles/file/DDA%20-%20NORMAS%20APLICABLES/DS.%20N%20184-2008-EF%20-%20Reglamento%20de%20la%20Ley%20de%20Contrataciones%20del%20Estado.pdf>
- Ley N° 30225. (2014). *Ley N° 30225: Ley de Contrataciones del Estado*. Obtenido de Estado Peruano: <https://www.onpe.gob.pe/modTransparencia/programa-inversiones/normas/TUO-LEY-DE-CONTRATACIONES-ESTADO.pdf>
- OAS. (2011). *Ley de Contrataciones del Estado - D.L. N° 1017*. Obtenido de OAS: [https://www.oas.org/juridico/spanish/mesicic3\\_per\\_dl1017.pdf](https://www.oas.org/juridico/spanish/mesicic3_per_dl1017.pdf)
- OSCE. (2018). *Convenio Marco*. Obtenido de OSCE: <http://portal.osce.gob.pe/osce/content/seace-convenio-marco>
- SEACE. (2016). *Sistemas Electrónicos de Contrataciones del Estado SEACE estadística de Planes Anuales, planes anuales informados por Región, procesos, 2014 y 2015*. Obtenido de SEACE: <http://www2.seace.gob.pe/Default.asp>

## ANEXOS

## ANEXO 01 - MATRIZ DE CONSISTENCIA

TITULO: Modalidades de compra y su influencia en los procesos de adquisiciones y contrataciones en el Gobierno Regional de Tacna

| Problema   | Objetivos  | Hipótesis   | Variables y Subvariables   | Indicadores   | Metodología Técnicas e instrumentos  |
|--|--|---|--|---|--|
| <p>Problema Principal:</p> <p>¿De qué manera las Modalidades de Compra influye en los procesos de Adquisiciones y Contrataciones del Gobierno Regional de Tacna?</p> <p>Problemas Secundarios:</p> <p>P<sub>1</sub>.- ¿De qué manera el Convenio Marco influye en el Proceso de Adquisiciones y Contrataciones del Gobierno Regional de Tacna?</p> | <p>Objetivo General:</p> <p>Establecer si las Modalidades de Compra influye en los procesos de adquisiciones y contrataciones del Gobierno Regional de Tacna.</p> <p>Objetivos Específicos:</p> <p>O<sub>1</sub>.- • Establecer si el Convenio Marco influye en el Proceso de Adquisiciones y Contrataciones del Gobierno Regional de Tacna.</p> | <p>Hipótesis General:</p> <p>Las Modalidades de Compras influyen en los Procesos de Adquisiciones y Contrataciones del Gobierno Regional de Tacna.</p> <p>Hipótesis Específicas:</p> <p>Primera Hipótesis</p> <p>H<sub>1</sub>.- • El Convenio Marco influye en el Proceso de Adquisiciones y Contrataciones del Gobierno Regional de Tacna.</p> <p>Segunda Hipótesis</p> | <p>Variables de la Investigación.</p> <p>Variable Independiente: causa Modalidades de Compra.</p> <p>Variable dependiente: Procesos de Adquisiciones y Contrataciones.</p> | <p>Para la Variable Independiente:</p> <p>a) N° de Convenio Marco.</p> <p>b) N° de Procedimientos de Selección.</p> <p>c) N° de Compras Directas.</p> <p>Para la variable Dependiente</p> <p>a) Monto</p> | <p>Análisis de Contenido.</p> <p>Observaciones</p> <p>Análisis Documental.</p> |

|  |  |   |  |  |  |
|--|--|---|--|--|--|
| <p>P<sub>2</sub>.- ¿De qué manera los Procedimientos de Selección influye en el proceso de Adquisiciones y Contrataciones del Gobierno Regional de Tacna?</p> <p>P<sub>3</sub>.- ¿De qué manera las Compras Directas influyen en la Adquisiciones y Contrataciones del Gobierno Regional de Tacna?</p> | <p>O<sub>2</sub>.- • Determinar si los Procedimientos de Selección influye en el Proceso de las Adquisiciones y Contrataciones del Gobierno Regional de Tacna.</p> <p>O<sub>3</sub>.- • Determinar si las Compras Directas influyen en el Proceso de las Adquisiciones y Contrataciones del Gobierno Regional Tacna.</p> | <p>H<sub>2</sub>.- • Los procedimientos de Selección influyen en el proceso de adquisiciones y contrataciones del Gobierno Regional de Tacna.</p> <p>Tercera Hipótesis</p> <p>H<sub>3</sub>.- • Las Compras Directas influyen en el Proceso de Adquisiciones y Contrataciones del Gobierno Regional de Tacna.</p> |  |  |  |
|--|--|---|--|--|--|



## ANEXO 02 – OPERACIONALIZACIÓN DE INVESTIGACIÓN

| Variable  | Concepto   | Operacionalización   | Dimensiones                             | Indicadores                                |
|---|--|--|---|--|
| Variable Dependiente<br>Modalidades de Compra                                 | Abarca todas las funciones que corresponden a la adquisición de cualquier bien o construcción, incluyendo la descripción de los requisitos, selección y solicitud de oferentes, la evaluación de las ofertas, preparación y adjudicación del contrato, disputa y resolución impugnaciones y todas las fases de administración de contrato. | Satisfacer la necesidad. Evitar la duplicación y despilfarro. Promover estándares de calidad requeridos. Obtener el máximo de ahorros. Buscando una eficiencia interna.  | Estudio de mercado                      | Nº Convenio Marco.                         |
|   |  |  | Informes de Recomendación               | Nº Procedimientos de Selección.            |
|   |  |  | Procedimientos y Criterios              | Nº Compras Directas.                       |
| Variable Independiente<br>Procesos de adquisiciones y contrataciones directas | El proceso de selección es una fase dentro del proceso de contratación que tiene como finalidad que la Entidad seleccione a la persona natural o jurídica que presente la mejor propuesta para la satisfacción de sus necesidades. Para ello deberá seguirse el procedimiento establecido en la normativa sobre contratación pública.      | El procesos de adquisiciones y contrataciones directas tiene como finalidad selecciones proveedores y así cubrir los servicio y bienes que se requieran en la entidad con el personal acreditado por la OSCE de las diversas casuísticas que se presentan en un ejercicio. | Ordenes de Servicio y Órdenes de Compra | Expedientes de Contratación.               |
|   |  |  | Personal Acreditado                     | Niveles de Eficiencia.                     |
|   |  |  | Variedad de necesidades                 | Evaluación de Expedientes de Contratación. |

## ANEXO 03 – INFORMACIÓN DE APOYO



ÁREA DE DESPACHO PARLAMENTARIO

"Decenio de las personas con discapacidad en el Perú"  
"Año de la consolidación del Mar de Grau"

CAR.: 0113-2016-2017-ADP-CR/CR

### CARGO

En la fecha he recibido del Área de Despacho Parlamentario del Congreso, en 25 fojas, el Oficio N° 673-2016-ST-CR/GOB.REG.TACNA y sus anexos, que remite el señor secretario técnico del Gobierno Regional de Tacna, con relación a mi pedido reiterado mediante Oficio N° 0097-2016-2017-ADP-R/CR.

Lima, 13 de diciembre de 2016

**JORGE ANDRÉS CASTRO BRAVO**  
Congresista de la República

JVCH/mbc  
Registro N° 00257-2016

[www.congreso.gob.pe](http://www.congreso.gob.pe)

Plaza Bolívar, Av. Abancay s/n - Lima, Perú  
Central Telefónica: 311-7777



SECRETARIA TECNICA  
DEL  
CONSEJO REGIONAL

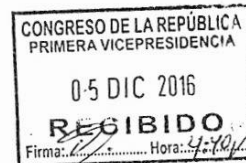
"Año de la consolidación del Mar de Grau"

Tacna, 18 de noviembre del 2016

OFICIO N° 673-2016-ST-CR/GOB.REG.TACNA

257

Señora:  
ROSA MARIA BARTRA BARRIGA  
Primera Vicepresidenta del Congreso de la Republica  
Lima.-



ASUNTO : REMITIR INFORMACIÓN SOLICITADA CON DOCUMENTO DE LA REFERENCIA

113

REF. : OFICIO N° 0097-2016-2017-ADP-R/CR

Tengo el agrado de dirigirme a usted por encargo del Presidente del Consejo Regional del Gobierno Regional de Tacna y a la vez con relación al documento de la referencia sobre el pedido formulado por el señor congresista Jorge Andrés Castro Bravo mediante Oficio N° 016-2016-2017/GTIPACT-CR indicarle que dicho pedido fue derivado a la comisión investigadora del Consejo Regional de Tacna constituida por Acuerdo de Consejo Regional N° 100-2016-CR/GOB.REG.TACNA de fecha 30 de octubre de 2015 sobre presuntas irregularidades en la ejecución del Proyecto Colegio de Alto Rendimiento (COAR) para su respectiva atención y que recientemente en sesión del Pleno del Consejo Regional de fecha 11 de noviembre de 2016 se ha aprobado el informe final emitido por dicha comisión.

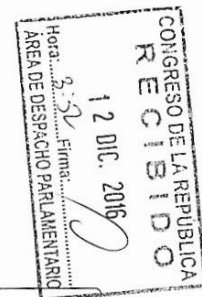
En tal sentido, por medio de la presente se cumple con remitir lo siguiente:

1. Copia certificada del Informe Final N° 001-2016-CI-COAR-CR/GOB.REG.TACNA que contiene los RESULTADOS DE LA INVESTIGACION SOBRE PRESUNTAS IRREGULARIDADES EN LA EJECUCION DEL PROYECTO COLEGIO DE ALTO RENDIMIENTO (COAR) emitido por la Comisión Investigadora constituida por Acuerdo de Consejo Regional N° 100-2015 de fecha 30 de octubre de 2015.
2. Copia del Acuerdo de Consejo Regional N° 120-2016-CR/GOB.REG.TACNA de fecha 11 de noviembre de 2016 a través del cual se aprueba el Informe Final N° 001-2016-CI-COAR-CR/GOB.REG.TACNA.

Sin otro particular, me suscribo de usted aprovechando la oportunidad para hacerle llegar mi consideración y estima personal.

Atentamente,

GOBIERNO REGIONAL DE TACNA  
CONSEJO REGIONAL  
ABDÓN P. MONTELEONE  
SECRETARIO TECNICO



ANEXO  
22 Folios  
01 Copia de Informe N° 001-2016-CI-COAR/GOB.REG.TACNA  
02 Acuerdo de Consejo Regional N° 120-2016-CR/GOB.REG.TACNA  
CC. Archivo

N° Reg.:

24555



CONSEJO REGIONAL  
GOBIERNO REGIONAL TACNA

LEY Nº 27867

responsable por no haber cautelado los intereses institucionales, perjudicando económicamente al Estado durante la ejecución del proyecto "Mejoramiento de los servicios educativos en el nivel inicial y primaria en las Instituciones educativas N° 368 y N°4 2208 Norah Flores Torres del sector COPARE en el Distrito de Tacna, Provincia de Tacna-Tacna", Colegio de Alto Rendimiento (COAR), considerándose dentro de ellos al Gobernador Regional de Tacna, Gerente General Regional, Gerente Regional de Administración, Gerente Regional de Infraestructura, Sub Gerente de obras, Jefe de la Oficina Ejecutiva de Abastecimiento y Gestión Patrimonial, Residentes de Obra, Supervisores de Obra, personal técnico del órgano de contrataciones del Gobierno Regional de Tacna, Personal responsable de los almacenes entre otros.

7.3. **EXHORTAR** a la Procuraduría Anticorrupción de Tacna a que continúe impulsando diligentemente los procesos judiciales iniciados en contra de los autores y/o coautores por las irregularidades presentadas en la ejecución del proyecto "Mejoramiento de los servicios educativos en el nivel inicial y primaria en las Instituciones educativas N°368 y N°42208 Norah Flores Torres del sector COPARE en el Distrito de Tacna, Provincia de Tacna-Tacna", Colegio de Alto Rendimiento (COAR).

7.4. **RECOMENDAR** al Jefe del Órgano de Control Institucional del Gobierno Regional de Tacna lo siguiente:

- a) Complemente la acción de control respecto a las contrataciones en forma directa y privada menores a 3 unidades impositivas tributarias, generadas en el período de ejecución del PIP "Mejoramiento de los Servicios Educativos en el Nivel Inicial y Primaria en las Instituciones Educativas N° 368 y N° 42208 Norah Flores Torres del sector COPARE en el Distrito de Tacna, Provincia de Tacna-Tacna" - Colegio de Alto Rendimiento (COAR).
- b) Solicite el apoyo técnico de los colegios profesionales competentes a nivel regional y nacional (Colegio de Ingenieros y Colegio de Arquitectos) para que determinen si el PIP "Mejoramiento de los servicios educativos en el nivel inicial y primaria en las Instituciones Educativas N° 368 y N° 42208 Norah Flores Torres del sector COPARE en el Distrito de Tacna, Provincia de Tacna-Tacna", Colegio de Alto Rendimiento (COAR), fue ejecutado reuniendo las características técnicas establecidas en el expediente técnico y si los materiales y/o servicios contratados fueron destinadas a la obra en los términos establecidos.

7.5. **SOLICITAR** a la Comisión de Fiscalización y Contraloría de la República del Congreso de la República, realice una acción de fiscalización respecto del PIP "Mejoramiento de los servicios educativos en el nivel inicial y primaria en las Instituciones Educativas N°368 y N°42208 Norah Flores Torres del sector COPARE en el Distrito de Tacna, Provincia de Tacna-Tacna" respecto a la

Certifico que es copia fiel del original.  
Tacna, D.L. de 16 de noviembre del 2016.

ALMAYRA GARCÍA LIZAMA  
Secretaria Técnica del Consejo Regional



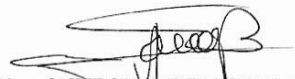
CONSEJO REGIONAL  
GOBIERNO REGIONAL TACNA  
LEY Nº 27867


posible participación de funcionarios del ejecutivo nacional en los actos irregulares materia de la presente investigación.

- 7.6. **REMITIR** copia de los antecedentes del presente informe a la Secretaría Técnica de Procesos Administrativos Disciplinarios del Gobierno Regional de Tacna a fin de que tome conocimiento de los hechos y proceda conforme a sus atribuciones y determinar la responsabilidad administrativa (PAD) en que hubieran incurrido los funcionarios del Gobierno Regional de Tacna.
- 7.7. **REMITIR** copia de los antecedentes del presente informe a la Contraloría General de la República a fin de que se disponga la respectiva acción de control de acuerdo a sus atribuciones.


Es cuanto tenemos que informar a vuestro despacho para los fines pertinentes y nos despedimos sin antes hacerle llegar los sentimientos de nuestra más distinguida consideración.

Atentamente,

  
Abog. JAIME SERGIO BAUTISTA AQUINO  
PRESIDENTE  
COMISIÓN INVESTIGADORA - COAR

  
Ing. WILSON WILLY AYALA SANGINES  
SECRETARIO  
COMISIÓN INVESTIGADORA - COAR

Certifico que es copia fiel del original.  
Tacna, 11 de Noviembre del 2016.

  
Abog. JUAN RAMO UREA LOAYZA  
Secretario Técnico del Consejo Regional